

## **NOTA PERIÓDICA SOBRE INTEGRACIÓN Y COMERCIO EN LAS AMÉRICAS**

El propósito de este documento es informar al personal del Banco y otros grupos interesados sobre los acontecimientos recientes en integración y comercio entre los países del Hemisferio Occidental y entre éstos y otros países y regiones del mundo.

Un grupo coordinado por Anneke Jessen y Josefina Monteagudo de la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (INT/ITD), preparó la Nota Periódica. El grupo incluyó los siguientes miembros: María de la Paz Covarrubias, Jaime Granados, Andrew Katona, Ernesto López Córdova, Mauricio Mesquita Moreira, Eric Miller, Fernando Quevedo, Ennio Rodríguez y Mariana Sobral de Elía de INT/ITD, y Augusto Clavijo, Rafael Cornejo, Antonio Dávila, Rajindra Lalchan y Mathew Shearer de la Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo (INT/STA).

La responsabilidad y supervisión del documento estuvo a cargo de Nohra Rey de Marulanda (Gerente, INT), Robert Devlin (Subgerente, INT), Michael McPeak (INT/STA) y Juan José Taccone del Instituto de Integración para América Latina y el Caribe (INTAL).

Las opiniones expresadas en el documento pertenecen a los autores y no reflejan necesariamente la posición oficial del Banco o sus países miembros.

La fecha de cierre de esta Nota Periódica fue el 15 de diciembre de 2000.

Nota: el mapa que se muestra en la portada se incluye sólo con fines ilustrativos y no constituye una representación oficial del área cubierta.

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
<b>I. COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO EN LOS PAÍSES DE ALC: TENDENCIAS PASADAS Y PRESENTES</b>	3
Comercio en el período 1990-2000: del auge a la quiebra y de ésta a la renovación del crecimiento	3
Diez años de liberalización comercial y de integración regional: ¿Qué ha ocurrido con el comercio en América Latina y el Caribe?	8
Comportamiento Exportador de ALC: Concentración y Dinamismo	25
<b>II. INTEGRACIÓN REGIONAL: LOGROS E INICIATIVAS RECIENTES</b>	32
Comunidad Andina	32
Comunidad del Caribe	35
Mercado Común Centroamericano	39
Mercosur	42
Tratado de Libre Comercio de América del Norte	46
Proliferación de acuerdos bilaterales y plurilaterales	52
Las negociaciones del ALCA: balance provisional	56
<b>III. LA INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE: UNA NUEVA OPORTUNIDAD</b>	61
Los primeros dieciséis años de la ICC (1983-1999)	61
La Nueva Ley de Asociación Comercial con la Cuenca del Caribe	68
Perspectivas futuras para los beneficiarios de la ICC	69
<b>IV. HACIA LA RECIPROCIDAD: RELACIONES COMERCIALES ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA UNIÓN EUROPEA</b>	72
Evolución del comercio UE-ALC en la década de los noventa	72
Nuevas iniciativas comerciales en la relación birregional	75
Hacia el futuro	83
<b>V. LA INFRAESTRUCTURA FÍSICA EN SUDAMÉRICA</b>	85
El Nuevo Regionalismo y la infraestructura regional	85
La infraestructura física como clave de la competitividad	86
Principales problemas de infraestructura	94
Principales problemas de los marcos normativos e institucionales	99
Conclusiones	101
Apéndice 5.1. Comunicado de Brasilia	103
Apéndice 5.2. Plan de Acción de Brasilia	114
Apéndice 5.3. Plan de Acción de Montevideo	118
ANEXO ESTADÍSTICO	127

## LISTA DE ACRÓNIMOS Y ABREVIACIONES

ACAAN	Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (TLCAN)
ACLAN	Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (TLCAN)
ACP	Países de África, el Caribe y el Pacífico
AEC	Arancel Externo Común
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALC	América Latina y el Caribe
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
APEC	Foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico ( <i>Asia-Pacific Economic Cooperation</i> )
ATPA	Ley de Preferencias Comerciales Andinas de Estados Unidos ( <i>US Andean Trade Preferences Act</i> )
BDAN	Banco de Desarrollo de América del Norte (TLCAN)
BEI	Banco Europeo de Inversiones
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CA-4	Grupo Centroamericano de los Cuatro
CAF	Corporación Andina de Fomento
CAN-2000	Análisis de la Competitividad de las Naciones-2000 (Programa y base de datos para el análisis del comercio de la CEPAL)
CARICOM	Comunidad del Caribe
CBERA	Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (1983) ( <i>US Caribbean Basin Economic Recovery Act</i> )
CBEREA	Ley de Expansión de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (1990) ( <i>US Caribbean Basin Economic Recovery Expansion Act</i> )
CBN	Comité Birregional de Negociaciones (UE-MECOSUR)
CBTPA	Ley de Asociación Comercial Estados Unidos - Cuenca del Caribe (2000) ( <i>US Caribbean Basin Trade Partnership Act</i> )
CCT	Comité de Coordinación Técnica
CDE	Comité de Dirección Ejecutivo
CEPAL	Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe
CIAT	Centro Interamericano de Administraciones Tributarias
CIER	Comisión de Integración Eléctrica Regional
CNC	Comité de Negociaciones Comerciales
COCEF	Comisión de Cooperación Ecológico Fronteriza (TLCAN)
CSME	Mercado y Economía Únicos de Caricom ( <i>Caricom Single Market and Economy</i> )
CUCI	Clasificación Uniforme del Comercio Internacional
EFI	Estadísticas Financieras Internacionales, FMI
FED	Fondo Europeo de Desarrollo
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOMIN	Fondo Multilateral de Inversiones
FONPLATA	Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Río de la Plata
G-3	Grupo de los Tres
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
GTE	Grupos Técnicos Ejecutivos
ICC	Iniciativa de la Cuenca del Caribe
IED	Inversión Extranjera Directa
INT/ITD	División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos del Departamento de Integración y Programas Regionales (BID)

INT/STA	Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo del Departamento de Integración y Programas Regionales (BID)
INTAL	Instituto de Integración para América Latina y el Caribe
IPC	Indice de Precios al Consumo
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NMF	Nación más Favorecida
OEA	Organización de Estados Americanos
OMC	Organización Mundial de Comercio
PAC	Política Agrícola Común (UE)
PIB	Producto Interno Bruto
PVD	Países en Vías de Desarrollo
REPA	Acuerdo Regional de Asociación Económica ( <i>Regional Economic Partnership Agreement</i> )
RNM	Maquinaria Regional de Negociación (CARICOM) ( <i>Regional Negotiating Machinery</i> )
SELA	Sistema Económico Latinoamericano
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
TCR	Tipo de Cambio Real
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte

### Miembros de los grupos de integración del Hemisferio Occidental

AEC	países miembros de Caricom (excepto Montserrat), del MCCA y del Grupo de los 3 (G-3), Cuba, la República Dominicana y Panamá.
ALADI	incluye los países miembros de Mercosur y de la Comunidad Andina, Chile, Cuba y México.
Comunidad Andina	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela.
CA-4	El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.
MCCA	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.
Caricom	Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, Surinam, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago.
G-3	Colombia, México, Venezuela.
Mercosur	Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay.
TLCAN	Canadá, México, Estados Unidos.

## INTRODUCCIÓN

Como en años anteriores, esta Nota Periódica examina tendencias claves de la integración y el comercio en América Latina y el Caribe (ALC), concentrándose en los acontecimientos más recientes en estas áreas.

El Capítulo I comienza con una visión panorámica del comportamiento de las exportaciones en el año 2000. Estimaciones preliminares, basadas en datos disponibles para el período enero-septiembre, muestran una fuerte y alentadora recuperación de los flujos comerciales del Hemisferio Occidental. Después de la acentuada caída en 1998 y del lento crecimiento en 1999, las exportaciones latinoamericanas registraron un aumento récord del 23 por ciento este año, con un crecimiento de las exportaciones intrarregionales aun más rápido, del 26 por ciento con relación a 1999. Casi todos los grupos subregionales de integración en América Latina registraron un fuerte crecimiento tanto de las exportaciones totales como intra-grupos, siendo las subregiones más afectadas por la reciente crisis financiera mundial –la Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur (Mercosur)- las que mostraron una recuperación más impresionante. Además del análisis de las tendencias recientes, el Capítulo I examina el comportamiento del comercio de la región durante la década de los noventa, concentrándose en el crecimiento, dirección y composición de las exportaciones de los países de ALC.

El Capítulo II revisa los progresos acontecidos en el seno de los principales acuerdos de integración en las Américas, incluyendo la Comunidad Andina, la Comunidad del Caribe (Caricom), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), Mercosur y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). También presenta una visión general de los acuerdos bilaterales y plurilaterales suscritos por los países de ALC, entre sí mismos y con socios extrarregionales, y un breve informe sobre el progreso del proceso del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Los Capítulos III a V examinan en más detalle áreas específicas del comercio e integración en los países de ALC en las que se registraron avances importantes durante este año. La nueva Ley de Asociación Comercial Estados Unidos-Cuenca del Caribe (*US Caribbean Basin Trade Partnership Act*, CBTPA), aprobada por el gobierno de Estados Unidos en mayo del 2000, es el último acontecimiento de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) en sus casi veinte años de existencia. Como se discute en el Capítulo III, con la ampliación de las nuevas preferencias a un significativo grupo de sectores, la CBTPA constituye una importante oportunidad para los exportadores de América Central y el Caribe.

El Capítulo IV va más allá de los asuntos intra-hemisféricos y se centra en las relaciones entre América Latina y el Caribe con la Unión Europea (UE). Como aspectos más sobresalientes en este año destacan la entrada en vigor del acuerdo de libre comercio entre la UE y México y el nuevo acuerdo contractual entre la UE y Caricom. También se analiza en este capítulo el progreso de las negociaciones comerciales en curso entre la UE con Chile y Mercosur.

Por su parte, el Capítulo V trata del desarrollo de la infraestructura regional en América del Sur, uno de los puntos clave de la agenda de la Cumbre de Jefes de Estado de América del Sur que se

celebró en Brasilia este año. El capítulo señala los principales cuellos de botella en la infraestructura de transporte, energía y telecomunicaciones en la región, y enfatiza la importancia de integrar los sistemas de infraestructura nacionales con el fin de sostener el ímpetu de la integración regional.

Por último, la Nota Periódica incluye un Anexo Estadístico con información detallada sobre los flujos de comercio entre los países de ALC, y entre éstos y sus socios hemisféricos y extrarregionales, así como indicadores socioeconómicos básicos por subregiones en ALC.

## **I. COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO EN LOS PAÍSES DE ALC: TENDENCIAS PASADAS Y PRESENTES**

### **Comercio en el período 1990-2000: del auge a la quiebra y de ésta a la renovación del crecimiento**

Los países de América Latina y el Caribe experimentaron una recuperación significativa del comercio en la década de los noventa, impulsada en parte por un completo reordenamiento de sus regímenes comerciales nacionales. La supresión de barreras arancelarias y no arancelarias impulsó el comercio intra y extrarregional creando perspectivas de un nuevo ciclo de prosperidad estimulado por la integración regional y mundial. Si bien tanto las oportunidades como los desafíos de esta nueva etapa de prosperidad distan de ser comprendidas en su totalidad, la cadena de eventos desatada por la crisis asiática en 1997 ha generado, sin duda alguna, serias preocupaciones acerca de su sostenibilidad.

#### ***Desaceleración del comercio en 1998 y 1999***

Tras varios años de crecimiento rápido e ininterrumpido –con un promedio anual del 12 por ciento durante el período 1990-1997– el comercio en la región prácticamente detuvo su crecimiento en 1998 y 1999. Los flujos intrarregionales se vieron severamente afectados, disminuyendo un 19 por ciento entre 1997-1999 y, entre los bloques comerciales de ALC, la Comunidad Andina y Mercosur registraron la mayor caída del comercio total. (Para información detallada sobre los flujos comerciales durante la década de los noventa, incluyendo datos por subregión y estimaciones preliminares para 2000, véase el Anexo Estadístico de la Nota Periódica).

Dos importantes acontecimientos se encuentran detrás de estos eventos. En primer lugar, se registró una dramática disminución en el crecimiento del comercio mundial –desde el 11 por ciento en 1997 a solamente un promedio anual del 5 por ciento en el período 1998-99<sup>1</sup>– junto con una disminución del 30 por ciento en el precio de las materias primas, que ocasionó una conmoción substancial en los términos de intercambio de la mayoría de los países de la región. En segundo lugar, esta combinación de menor crecimiento del comercio y de disminución de los términos de intercambio condujo a una acentuada necesidad de financiación externa en la región –el déficit por cuenta corriente alcanzó una cifra récord del 4,5 por ciento del PIB en 1998<sup>2</sup> –en un momento en que la afluencia de capital hacia los mercados emergentes virtualmente había cesado. El resultado inmediato fue un período de intensa volatilidad en los tipos de cambio que desencadenó fricciones en el comercio, particularmente en la Comunidad Andina y en Mercosur. Estas perturbaciones han supuesto, en alguna medida, una prueba para el regionalismo abierto (el “nuevo regionalismo”) en América Latina y el Caribe. México y el MCCA consiguieron permanecer, en cierto modo, aislados de la crisis, debido en parte a sus estrechos lazos con la economía de Estados Unidos, cuyo acentuado crecimiento se mantuvo imbatible durante todo el período.

---

<sup>1</sup> Medido en volumen.

<sup>2</sup> CEPAL, *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1999-2000*. Santiago de Chile.

### ***Signos de recuperación económica durante 1999 y 2000***

Los primeros signos de que lo peor de la tormenta había pasado aparecieron en el tercer trimestre de 1999. Una recuperación más rápida de lo anticipado en Asia, junto con el persistente vigor de la economía de Estados Unidos, ayudó a matizar la desaceleración económica mundial de 1998 y principios de 1999. El crecimiento del PIB mundial resultó ser superior al de 1998 (3,4 frente a 2,6 por ciento), conduciendo a una inmediata recuperación del comercio global, cuyo volumen se aceleró desde el 4,3 por ciento en 1998 al 5,1 por ciento en 1999.<sup>3</sup> Los precios de las materias primas también empezaron a fortalecerse en la segunda mitad de 1999, aunque los aumentos de precios se concentraron en un reducido número de bienes, principalmente petróleo. Esta recuperación en ciernes, combinada con un comportamiento mejor que el anticipado de la economía más grande de la región, Brasil, ayudó a mejorar el desempeño macroeconómico y comercial de los países de ALC, aunque no fue sino hasta el 2000 que ello empezó a reflejarse claramente en las estadísticas. De hecho, a pesar del mejoramiento durante el segundo semestre, 1999 fue el peor año de la década para la región en términos de crecimiento del PIB (0,4 por ciento, véase el cuadro 17 del Anexo Estadístico) y, por primera vez en la década, el comercio total de los países de ALC disminuyó.

Las primeras cifras para el año 2000 confirman que la región está definitivamente emergiendo de los difíciles años que siguieron a la crisis asiática. A lo largo del año la expansión económica global ha continuado fortaleciéndose, impulsada no sólo por la economía de Estados Unidos y la recuperación de Asia, sino también por el vigoroso crecimiento de Europa. Estimaciones recientes del Fondo Monetario Internacional (FMI) predicen el crecimiento más alto del PIB en la década (4,7 por ciento), empujando al comercio de vuelta a una trayectoria de rápido crecimiento.<sup>4</sup> De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC), el volumen de comercio deberá crecer este año un 10 por ciento, igualando los mejores años de la década de los noventa.<sup>5</sup> En cuanto a los precios, el panorama es menos claro al variar ampliamente el comportamiento de las principales materias primas; así, el precio del petróleo subió repentinamente un 90 por ciento en la primera mitad del año, en tanto que los precios de bienes no combustibles registraron un modesto incremento del 5 por ciento, manteniéndose alrededor de un 20 por ciento por debajo de sus niveles durante el período 1995-97.<sup>6</sup>

### ***Crecimiento de las exportaciones de ALC en el año 2000***

En general, el favorable entorno externo tuvo un impacto positivo inmediato en la región de América Latina y el Caribe, particularmente en los flujos de comercio. Estimaciones para el año 2000, basadas en datos disponibles para los tres primeros trimestres del año, indican un crecimiento récord del 23 por ciento de las exportaciones, encabezadas por el impulso de las exportaciones intrarregionales, que crecieron un 26 por ciento (véase el gráfico 1).<sup>7</sup> Estas cifras son consistentes con las estimaciones de la OMC, que también sugieren un crecimiento del 23

---

<sup>3</sup> FMI, *World Economic Outlook*, Washington D.C., octubre 2000.

<sup>4</sup> FMI, Op.cit.

<sup>5</sup> OMC, *International Trade Statistics*, 2000.

<sup>6</sup> FMI, Op.cit.

<sup>7</sup> No se dispuso de datos comparables para las importaciones durante la redacción de este informe.

por ciento para las exportaciones de América Latina durante este año.<sup>8</sup> La recuperación ha sido particularmente intensa en aquellas subregiones más afectadas por la crisis –la Comunidad Andina y Mercosur–; de hecho, se espera que el primer grupo registre el crecimiento de las exportaciones totales e intrarregionales más alto de la región, un resultado que se explica principalmente por las exportaciones de Venezuela que recibieron un poderoso impulso por el aumento del precio del petróleo (véase el gráfico 2). Es probable que Mercosur registre el crecimiento más alto en sus exportaciones de la década (16 por ciento) y, a pesar del desequilibrio de tipo de cambio ocasionado por la devaluación del Brasil en 1999, se espera que las exportaciones intrarregionales lideren la recuperación de Mercosur. Éstas crecerán un 21 por ciento sin causar desequilibrios importantes entre los países miembros (véase el gráfico 3).<sup>9</sup>

Para la subregión centroamericana, el término “recuperación” es menos preciso en la descripción de los recientes acontecimientos. Primero, y como ya se mencionó, este grupo fue el menos afectado entre las regiones de ALC por la reciente crisis económica. Segundo, estimaciones para el año 2000 sugieren que las exportaciones de los países del MCCA se mantendrán sorprendentemente estables este año (véase el gráfico 4). Este resultado contrasta fuertemente con el comportamiento altamente dinámico observado durante la década de los noventa (para más detalles, véase la sección siguiente). Costa Rica, el principal exportador de la subregión, parece tener la llave de este lento desempeño ya que sus exportaciones se han visto afectadas este año por una caída substancial de precios que afectaron tanto a los bienes tradicionales (banana y café) como a los no-tradicionales (semi conductores). Se espera que otro actor “estrella” de la década de los noventa, México, mantenga su ritmo de crecimiento este año con una expansión del 24 por ciento de las exportaciones, impulsadas principalmente por el dinamismo del TLCAN (véase el gráfico 5).

A pesar del costoso legado en términos de recesión, disputas comerciales y volatilidad del tipo de cambio, la crisis de 1998-99 parece haber sido útil al exponer algunos de los riesgos y desafíos implícitos en la reactivación del comercio en la región durante la década de los noventa. Ha venido a llamar la atención, entre otras cosas, sobre los riesgos de una excesiva especialización en materias primas, las desventajas de un régimen cambiario no suficientemente flexible y la necesidad de mejorar el desempeño de las exportaciones, particularmente en los mercados fuera de la región; aspectos todos ellos que serán analizados en la siguiente sección. La crisis ha revelado también algunas de las deficiencias del tipo de regionalismo abierto practicado en la región y ha demostrado que la eliminación de las barreras al comercio es una condición necesaria, pero no suficiente, para una exitosa integración regional. Ha quedado claro que asuntos como la coordinación macroeconómica, el imperio de la ley, el fortalecimiento institucional y marcos regulatorios armonizados, por mencionar sólo algunos, deberían ocupar un lugar preponderante en la agenda de cualquier esfuerzo de integración. Distintos escenarios sobre la economía mundial publicados recientemente por instituciones multilaterales, que en sus versiones más optimistas apuntan hacia una desaceleración del crecimiento del PIB y del comercio en los próximos años, son una poderosa advertencia de la urgencia en incorporar estas

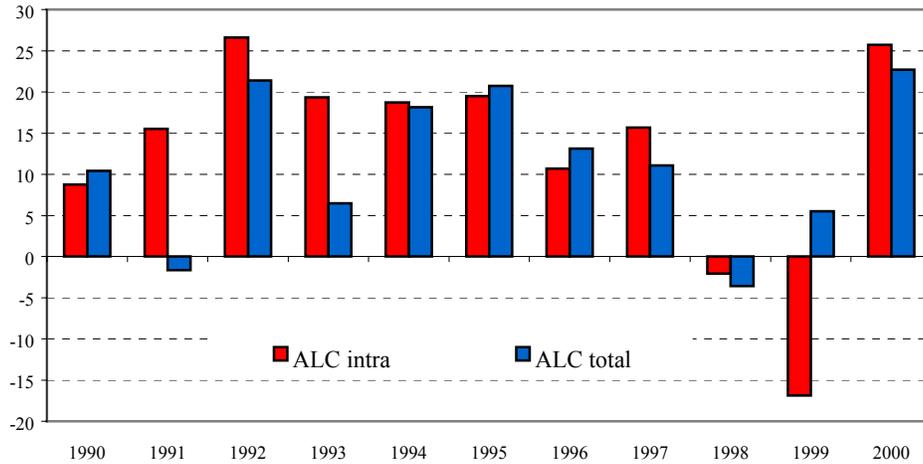
---

<sup>8</sup> OMC, Op.cit.

<sup>9</sup> Durante el período enero-octubre, Argentina mantuvo un superávit comercial de US\$500 millones con Brasil (Ministerio de Comercio Exterior, SECEX, Brasil).

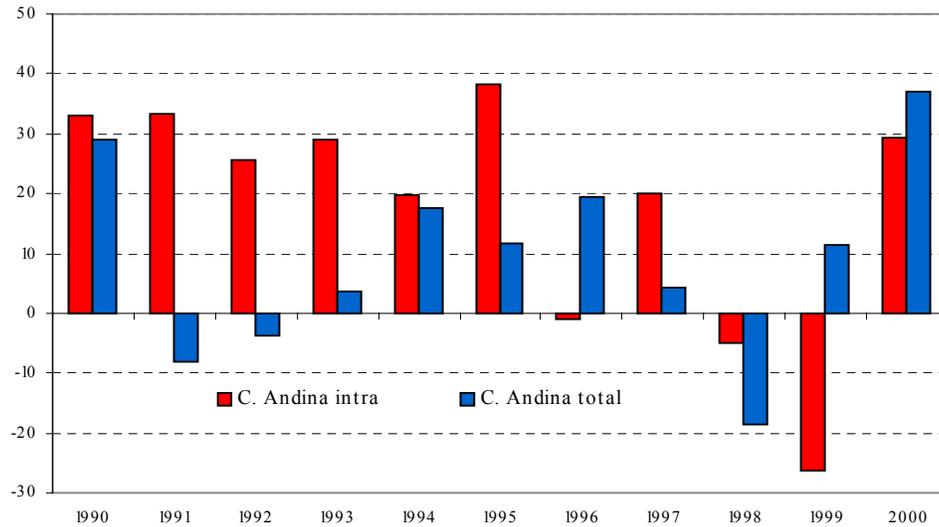
enseñanzas, aprendidas con dificultad, en el marco de la integración global y el desarrollo en la región.

**Gráfico 1 – Crecimiento de las Exportaciones Totales e Intrarregionales en América Latina y el Caribe, 1990-2000\***



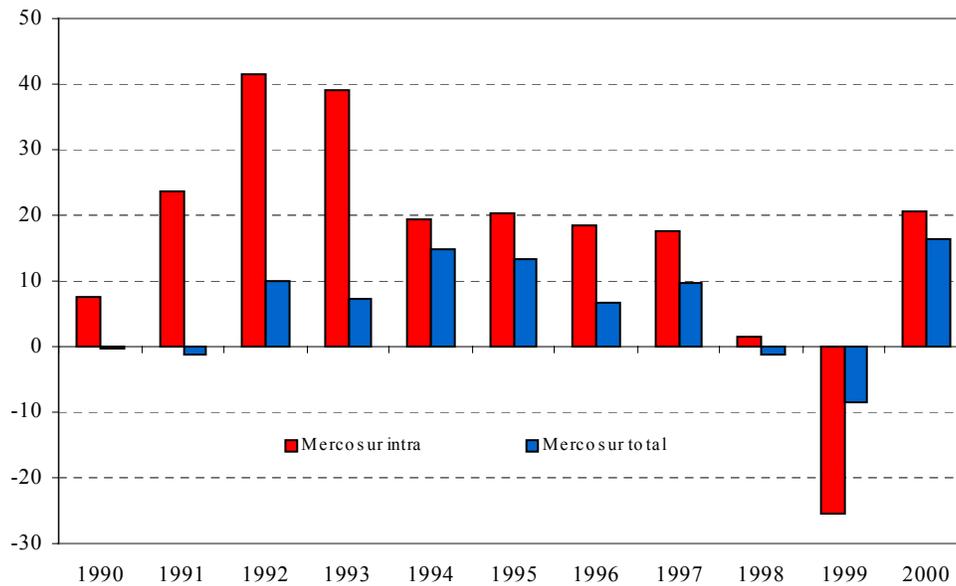
\*Las cifras para el año 2000 son estimaciones basadas en información disponible para los tres primeros trimestres.  
Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

**Gráfico 2 – Crecimiento de las Exportaciones Totales e Intrarregionales en la Comunidad Andina, 1990-2000\* (%)**



\*Las cifras para el año 2000 son estimaciones basadas en información disponible para los tres primeros trimestres.  
Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

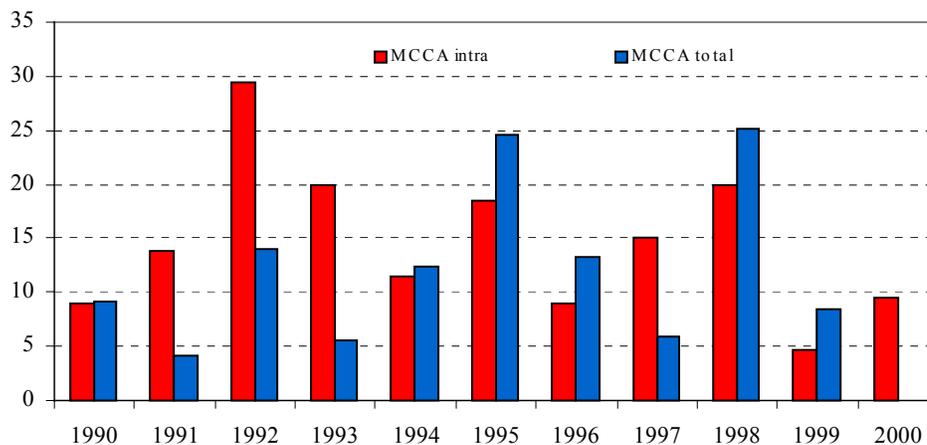
**Gráfico 3 – Crecimiento de las Exportaciones Totales e Intrarregionales en Mercosur, 1990-2000\* (%)**



\*Las cifras para el año 2000 son estimaciones basadas en información disponible para los tres primeros trimestres.

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

**Gráfico 4 – Crecimiento de las Exportaciones Totales e Intrarregionales en el MCCA, 1990-2000\* (%)**

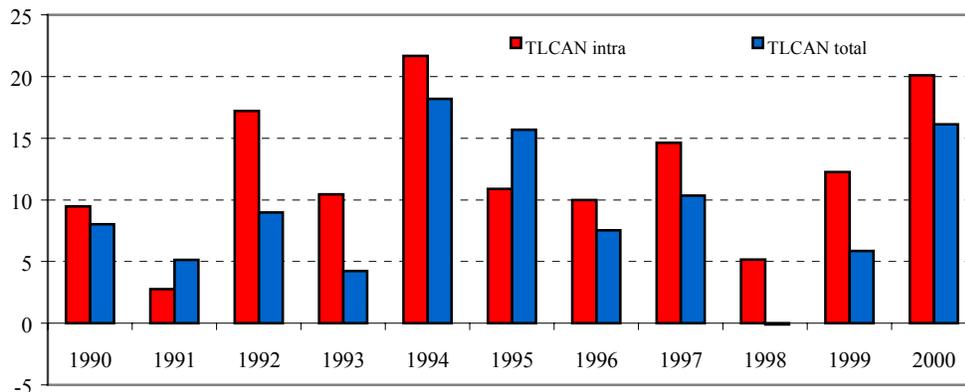


\*Las cifras para el año 2000 son estimaciones basadas en información disponible para los tres primeros trimestres.

El crecimiento de las exportaciones totales en el año 2000 fue aproximadamente cero.

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

**Gráfico 5 – Crecimiento de las Exportaciones Totales e Intrarregionales en el TLCAN, 1990-2000\* (%)**



\*Las cifras para el año 2000 son estimaciones basadas en información disponible para los tres primeros trimestres.  
Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

### **Diez años de liberalización comercial y de integración regional: ¿Qué ha ocurrido con el comercio en América Latina y el Caribe?**

Después de décadas de pesimismo comercial y de políticas orientadas hacia el interior de los países, en la década de los noventa el comercio volvió a situarse en el centro de las políticas de desarrollo de los países de ALC. Los gobiernos de estos países abandonaron su objetivo inveterado de minimizar la “dependencia” externa sólo cuando el modelo tradicional de sustitución de importaciones agotó todo su potencial de crecimiento en la región. No fue coincidencia que ello ocurriera en un momento en que el comercio y la inversión extranjera producían extraordinaria prosperidad en muchas otras partes del mundo. Con las profundas reformas liberalizadoras, los niveles arancelarios en la región se redujeron desde más del 40 por ciento a mediados de la década de los ochenta al 12 por ciento en la de los noventa, impulsando considerablemente el comercio tanto intra como extrarregional (para información sobre los niveles arancelarios actuales por país de ALC véase el cuadro 15 del Anexo Estadístico).

Algunos analistas podrían sentirse inclinados a establecer un paralelismo entre la recuperación del comercio de la década de los noventa y el *laissez-faire* que precedió a los años treinta, con un ojo puesto en las implicaciones sobre la composición y la dirección del comercio en la región: ¿Se está volviendo en ALC a la estructura económica, altamente especializada y basada en recursos naturales, de comienzos del siglo? ¿Se reforzará el predominio del comercio tipo norte-sur? A pesar de la relevancia de estas preguntas, la experiencia de los años que precedieron a la década de los treinta proporciona poca ayuda a la hora de aventurar una respuesta acerca del futuro del comercio en ALC. Aunque las políticas económicas de los dos períodos se caracterizaron por un marcado no-intervencionismo en aspectos comerciales, las circunstancias económicas, tanto en la región como mundiales, han cambiado hasta el punto de ser difíciles de reconocer.

Primero, la sustitución de importaciones produjo, a pesar de todas sus distorsiones, un cambio estructural significativo en el sector industrial de la mayoría de las grandes economías de la región: Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México. Detrás de este cambio no sólo estuvo la protección, sino también un cambio considerable en las dotaciones de factores productivos disponibles impulsado por la acumulación de capital y de mano de obra cualificada, haciendo altamente improbable el retorno al antiguo patrón de especialización.<sup>10</sup> La fuerte respuesta —en términos de crecimiento de la productividad— del sector de manufacturas en la región tras la apertura comercial respalda este punto.<sup>11</sup>

Segundo, la liberalización unilateral del comercio ha venido acompañada de una nueva ola de integración regional “abierta”, que ha permitido a los países acelerar la eliminación de las barreras al comercio sin el riesgo de ser arrastrados hacia una especialización perjudicial. Los acuerdos de integración regional han sido un medio importante en la reducción de las desventajas asociadas al tamaño del mercado en un mundo donde los flujos comerciales están crecientemente determinados no solamente por las ventajas comparativas clásicas, sino también por las economías de escala y de especialización. Los acuerdos de integración regional también han proporcionando a los productores locales la oportunidad de explotar semejanzas en las pautas regionales de demanda, abriendo camino a importantes cambios en la dirección y composición del comercio regional.<sup>12</sup>

Un tercer rasgo distintivo de la reciente recuperación del comercio se encuentra en el carácter más abierto e independiente de la economía mundial. Aunque el grado de apertura es todavía materia de discusión, la evidencia sugiere que la integración comercial y financiera de la economía mundial en la actualidad es significativamente más generalizada que lo fue al principio de este siglo.<sup>13</sup> Bordo, Eichengreen e Irwin (1999)<sup>14</sup>, por ejemplo, enumeran tres indicadores que apoyan este argumento: un mayor peso del comercio en la producción total comercializable,<sup>15</sup> el crecimiento del comercio en servicios y el aumento de la producción y del comercio por parte de

---

<sup>10</sup> La situación podría ser diferente para algunos países pequeños donde severas diseconomías de escala han impedido el despegue de la industria.

<sup>11</sup> Véase, por ejemplo, I. Marshall, “Liberalización Comercial en Chile y su Impacto en la Eficiencia Técnica Industrial: 1974-1986.” *Colección Estudios Cieplan No 35*, septiembre de 1992, pp. 201-245. J. R. Tybout, y M. D. Westbrook, “Trade Liberalization and the Dimensions of Efficiency Change in Mexican Manufacturing Industries.” *Journal of International Economics* 39 (1/2), pp.53-78. 1995; y M. M. Moreira, “Indústria Brasileira nos Anos 90” en M. M. Moreira y F Giambiagi, *Economía Brasileira nos Anos 90*. BNDES, Rio de Janeiro, 2000.

<sup>12</sup> De acuerdo con Devlin, Estevadeordal, Giordano, Monteagudo y Saez, “Los mercados regionales abiertos promueven la exportación de nuevos productos, la diferenciación de productos y el comercio intraindustrial, las economías de escala, las alianzas a nivel de empresas y otras mejoras en la eficiencia que pueden contribuir al crecimiento e intensificación de la competitividad internacional” (traducción libre del original). Véase *Macroeconomic Stability, Trade and Integration* (mimeo), BID, 2000, p.8.

<sup>13</sup> Algunos autores argumentan que la integración de finales del siglo XIX fue al menos tan generalizada como lo es hoy día. Véase, por ejemplo, J. Sachs y A. Warner, “Economic Reform and the Process of Global Integration.” *Brooking Papers on Economic Activity* 1, pp. 1-118. 1995.

<sup>14</sup> M. Bordo, B. Eichengreen, y D. Irwin, “Is Globalization Today Really Different from Globalization a Hundred Years Ago?” *NBER Working Paper* 7195. 1999.

<sup>15</sup> Empleando a Estados Unidos como aproximación de la economía mundial, M. Bordo y otros (op.cit., p.7) argumentan que “Mientras que la razón entre el comercio de mercancías y el PIB de hace un siglo era aproximadamente comparable a la que es hoy día, el comercio es ahora mucho mayor como proporción de la producción comercializable”.

empresas multinacionales. Pero no sólo ha crecido el comercio en importancia, éste también ha incorporado nuevas características, algunas de las cuales han sido señaladas por Krugman (1995)<sup>16</sup>: el aumento en el comercio intraindustrial, la habilidad de los productores para dividir la producción geográficamente, la aparición de países con elevados coeficientes de apertura (razón comercio sobre PIB) y exportaciones a gran escala de productos manufacturados desde países con salarios bajos a países con salarios más elevados. Estas nuevas características, que cada vez ganan más importancia, sugieren que el comercio puede ser en la actualidad una maquinaria más poderosa para el crecimiento de la región de lo que lo fue hace un siglo.

Un cuarto y último punto tiene que ver con el hecho de que la reciente recuperación del comercio ha ocurrido en un entorno tecnológico radicalmente diferente, cuyas consecuencias finales aun no se conocen totalmente. Está claro, sin embargo, que la “nueva economía” está reduciendo la importancia de los factores productivos tangibles –tales como el trabajo, el capital y los recursos naturales—como fuente de la ventaja comparativa, al poner mucho más énfasis en la adquisición y producción de conocimiento. Esto introduce nuevas amenazas y oportunidades, no sólo para los países de la región, sino para los países en desarrollo en general. De acuerdo con el Banco Mundial (1999), “Para beneficiarse de las ventajas que ofrecen estas oportunidades en una economía global en rápido movimiento, los países en desarrollo no pueden limitarse a acumular capital físico y educar a su población. También deben estar abiertos a nuevas ideas y capturar los beneficios del progreso tecnológico” (traducción libre del original).<sup>17</sup>

Considerados como un todo, estos nuevos elementos, que constituyen el trasfondo en el que se ha recuperado el comercio en los países de ALC, hacen que la tarea de predecir los futuros patrones de comercio en la región sea mucho más complicada de lo que experiencias pasadas pudieran sugerir. Aunque queda fuera del alcance de este capítulo el proporcionar una respuesta amplia y definitiva a este interrogante, proporcionaremos algunas explicaciones preliminares –dentro de las restricciones impuestas por la disponibilidad de datos– mediante el análisis del crecimiento, dirección y composición del comercio de la región en los últimos diez años.

### ***La recuperación del comercio en la década de los noventa***

El gráfico 6 que sigue a continuación muestra que entre 1990 y 1999 el crecimiento del comercio en la región (10,8 por ciento por año) excedió al del mundo (6,6 por ciento) por un amplio margen, a medida que las economías de ALC se abrían en busca de una nueva estrategia de desarrollo.<sup>18</sup> Entre las subregiones, el MCCA, liderado por Costa Rica y El Salvador, fue el de mejor desempeño, particularmente dado que el comercio ya constituía una fracción importante del PIB del grupo al comienzo de la década (Cuadro 1). Mercosur también registró un importante crecimiento, en tanto que el crecimiento de la Comunidad Andina y de Caricom se mantuvo

---

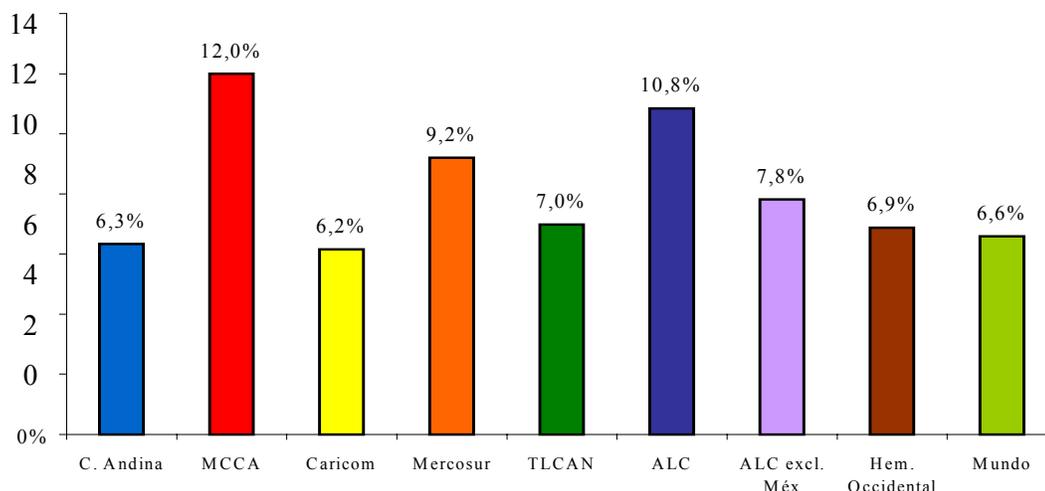
<sup>16</sup> P. Krugman, “Growing World Trade: Causes and Consequences” *Brookings Papers on Economic Activity* 1, pp. 327-362. 1995.

<sup>17</sup> Banco Mundial, “Knowledge for Development.” *World Development Report* 1998/99, 1999.

<sup>18</sup> La tasa media anual de crecimiento se ha calculado empleando el método de mínimos cuadrados ordinarios, por lo que estas cifras difieren ligeramente de las presentadas en el Anexo Estadístico de esta Nota Periódica, donde las tasas de crecimiento se computaron a través de un método diferente (véase Anexo Estadístico, Cuadro 1).

ligeramente por debajo del promedio mundial. Vale la pena destacar la diferencia entre el comportamiento de la región de ALC como un todo y el de ésta excluyendo el extraordinario comportamiento de México, cuya incorporación aumenta el crecimiento del comercio en la región en 3 puntos porcentuales y explica también las impresionantes cifras de crecimiento del TLCAN.

**Gráfico 6 – Crecimiento del Comercio en US\$, 1990-1000 (%)\***



\*Comercio extrarregional de mercancías. Tasas de crecimiento medio anual.

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

El impacto inmediato sobre la estructura de las economías de la región de este buen desempeño del comercio puede apreciarse en el cuadro 1, que muestra como la participación de las exportaciones e importaciones en el PIB de los países de ALC se incrementó (la contribución de las importaciones casi se duplicó durante el período). Ni la Comunidad Andina ni Caricom siguieron la tendencia regional, y la contribución de las exportaciones en el PIB se redujo en ambos casos, en tanto que la participación de las importaciones no registró ganancias significativas. Mercosur, en contraste, registró el mayor incremento en la participación de las importaciones (104 por ciento), un desempeño que, sin embargo, no fue suficiente para que dejase de ser la subregión menos abierta entre las subregiones de ALC en términos de la razón comercio/PIB. Esto no sólo refleja factores estructurales como el tamaño de sus países miembros (particularmente Brasil), sino también el legado del programa de sustitución de importaciones más extenso y ambicioso de la región.

**Cuadro 1 – Medidas de Apertura Comercial, 1990-1999 (%)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Importaciones/PIB</b>										
Hemisferio										
Occidental	9,9	9,5	10,2	10,5	11,2	11,7	11,9	12,4	12,5	13,3
TLCAN	10,2	9,8	9,3	9,7	9,9	11,0	11,2	11,3	11,9	11,9
ALC	10,1	8,2	10,2	11,3	10,8	12,0	12,3	12,5	14,9	19,7
ALC excl. México	8,0	7,4	10,2	10,7	10,4	11,0	10,8	11,9	11,7	13,8
Mercosur	4,7	4,2	6,3	6,9	7,5	7,6	7,7	8,7	8,6	9,6
Comunidad Andina	12,5	13,7	16,4	16,9	15,3	15,8	15,2	15,8	15,4	12,8
Caricom	36,3	40,2	41,3	35,9	40,5	45,3	39,5	45,5	n.a.	n.a.
MCCA	24,2	24,6	23,6	26,6	25,8	24,6	27,6	25,4	27,7	33,9
<b>Exportaciones/PIB</b>										
Hemisferio										
Occidental	8,5	8,3	8,5	8,5	9,4	10,3	10,5	10,8	10,2	10,6
TLCAN	8,1	8,2	8,3	8,2	9,2	10,3	10,5	10,9	10,3	10,3
ALC	12,3	9,9	11,3	11,2	11,6	13,2	13,8	14,0	13,4	17,9
ALC excl. México	11,3	8,8	10,8	10,5	10,5	10,2	10,4	10,6	9,5	13,3
Mercosur	7,5	5,7	7,8	7,8	7,5	7,1	7,0	7,3	7,3	8,9
Comunidad Andina	23,0	18,9	17,1	16,9	17,1	15,8	18,8	17,2	13,5	15,7
Caricom	30,5	28,0	27,4	21,9	32,6	32,0	27,9	28,5	16,9	n.a.
MCCA	15,9	16,1	15,5	14,7	15,0	16,5	17,7	17,0	19,8	20,9

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

El vigoroso comportamiento del comercio en los países de ALC ha impulsado su participación en el total del comercio del Hemisferio Occidental (Cuadro 2). Las ganancias se han concentrado en las importaciones, donde la participación creció del 15 por ciento en 1990 a la máxima del 22 por ciento en 1997. A pesar de la crisis asiática, la participación de la región en el comercio hemisférico se mantuvo alrededor del 20 por ciento en los años finales de la década. Por el lado de las exportaciones, las ganancias fueron mínimas y, si excluyésemos a México, los países de ALC hubieran terminado la década de los noventa con una menor participación en las exportaciones hemisféricas totales, reflejo del fuerte impacto negativo de la crisis asiática en la Comunidad Andina y Mercosur.

Como ya se señaló anteriormente, los acuerdos regionales han jugado un papel clave en la recuperación del comercio de ALC en la década de los noventa. El gráfico 7 muestra como el comercio intrarregional (el comercio entre países de la misma región medido por las importaciones) creció más rápidamente que el comercio extrarregional (comercio entre países de

la región y el resto del mundo) en ALC como un todo y en cada una de las subregiones consideradas. Esta diferencia en el desempeño del comercio fue particularmente pronunciada en Mercosur y la Comunidad Andina, donde el comercio intrarregional excedió en más de dos veces el crecimiento del comercio extrarregional. Para los países de ALC como un todo las diferencias fueron menos pronunciadas debido principalmente al efecto del TLCAN (las exportaciones e importaciones de México al TLCAN se consideran extrarregionales). Si dejamos a México fuera del agregado de ALC, la brecha entre el desempeño del comercio intra y extrarregional se amplía considerablemente.

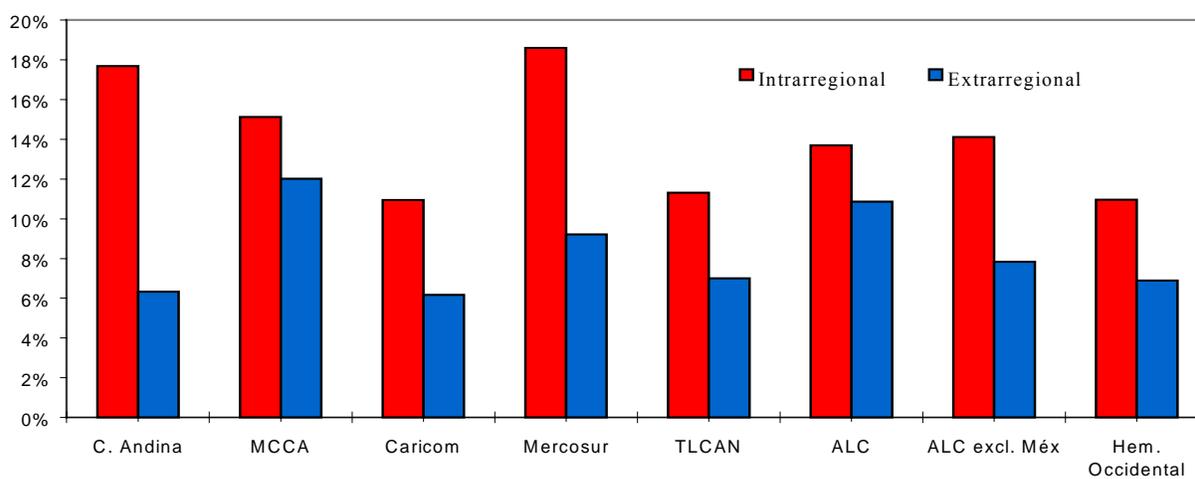
El auge registrado tanto por el comercio extrarregional como por el intrarregional parece mitigar los temores sobre los costes en términos de desvío de comercio que podrían resultar de la proliferación de acuerdos regionales. Además, el creciente dinamismo exhibido por el comercio intrarregional parece apoyar el argumento de que el regionalismo abierto ha sido una vía efectiva de aceleración de la liberalización comercial, maximizando las ganancias del comercio y minimizando los trastornos reductores de bienestar.

**Cuadro 2 – Participación en el Comercio del Hemisferio Occidental por Acuerdos Regionales, 1990-1999 (%)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Exportaciones</b>										
TLCAN	84,9	85,9	85,8	85,9	86,0	85,9	85,6	85,9	87,1	88,1
EE.UU.	58,7	60,5	60,3	59,2	59,7	58,8	58,1	58,4	58,7	57,2
ALC	21,5	20,6	20,8	21,3	21,3	22,2	23,3	23,5	23,0	23,2
ALC excl. México	15,1	14,1	14,2	14,1	14,0	14,1	14,4	14,1	12,9	11,9
Mercosur	7,3	7,0	7,2	7,4	7,2	7,1	7,0	7,0	7,0	6,1
Comunidad Andina	5,0	4,4	4,0	4,0	4,0	3,8	4,3	4,0	3,3	3,6
Caricom	0,7	0,6	0,6	0,4	0,6	0,6	0,5	0,5	0,3	n.a.
MCCA	0,6	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	0,9	0,9
<b>Importaciones</b>										
TLCAN	91,0	89,6	88,7	88,4	88,3	86,6	86,8	86,1	87,1	90,2
EE.UU.	69,4	67,1	66,5	66,7	66,3	65,7	65,6	64,2	64,0	66,9
ALC	15,0	17,3	18,8	18,8	19,4	19,8	20,4	22,0	21,7	19,1
ALC excl. México	9,0	10,4	11,3	11,6	11,7	13,4	13,2	13,9	12,9	9,8
Mercosur	3,9	4,5	4,9	5,3	6,0	6,7	6,9	7,3	6,7	5,2
Comunidad Andina	2,3	2,8	3,2	3,2	3,0	3,4	3,0	3,2	3,1	2,3
Caricom	0,7	0,8	0,7	0,6	0,6	0,7	0,6	0,7	0,5	n.a.
MCCA	0,9	0,9	1,1	1,1	1,0	1,1	1,0	1,1	1,3	1,2

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

**Gráfico 7 – Crecimiento del Comercio Intra y Extrarregional en US\$, 1990-1999 (%)\***



\*Tasas medias de crecimiento calculadas con el método de mínimos cuadrados ordinarios. El comercio intrarregional se mide como las importaciones de cada país miembro. Para Caricom el período es 1990-97 debido a la falta de datos para los últimos años.

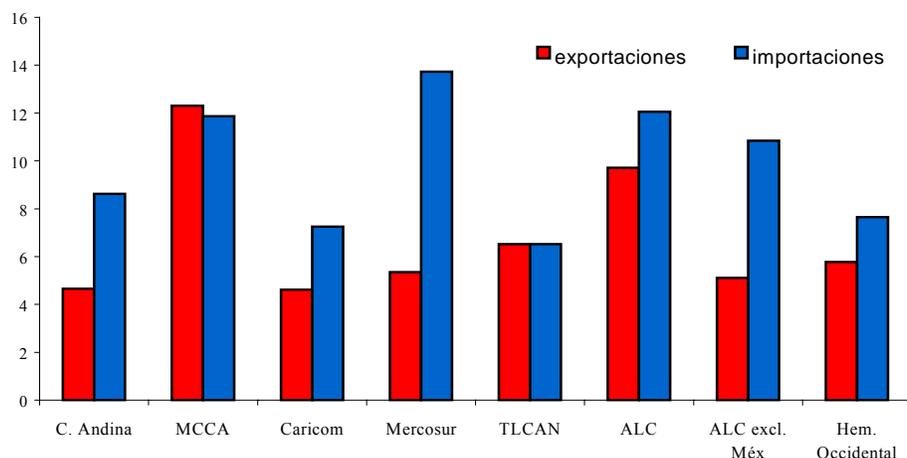
Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

### ***¿Comercio equilibrado?***

Como era de esperar, las cifras sobre comercio total no cuentan toda la historia. Un aspecto importante del comportamiento del comercio en ALC en la década de los noventa se esconde detrás de los datos agregados: la diferente respuesta de las exportaciones y las importaciones ante el nuevo régimen comercial. Como muestra el gráfico 8, las importaciones de ALC crecieron más rápidamente que las exportaciones durante la década de los noventa (12 por ciento frente a 9,7 por ciento) por un margen que parece pequeño cuando se analizan las cifras agregadas, pero que fue significativo en la mayoría de las subregiones.<sup>19</sup> Una vez más, el desempeño de México empaña el panorama, y si se excluye este país del total de ALC, el crecimiento de las importaciones de ALC es dos veces el de las exportaciones, a pesar de los movimientos favorables en los términos de intercambio de la región durante la década (Gráfico 9). Este resultado refleja el comportamiento de todas las regiones de ALC excepto el MCCA (de nuevo liderado por Costa Rica y El Salvador), donde las exportaciones crecieron más rápidamente que las importaciones por un pequeño, pero significativo, margen.

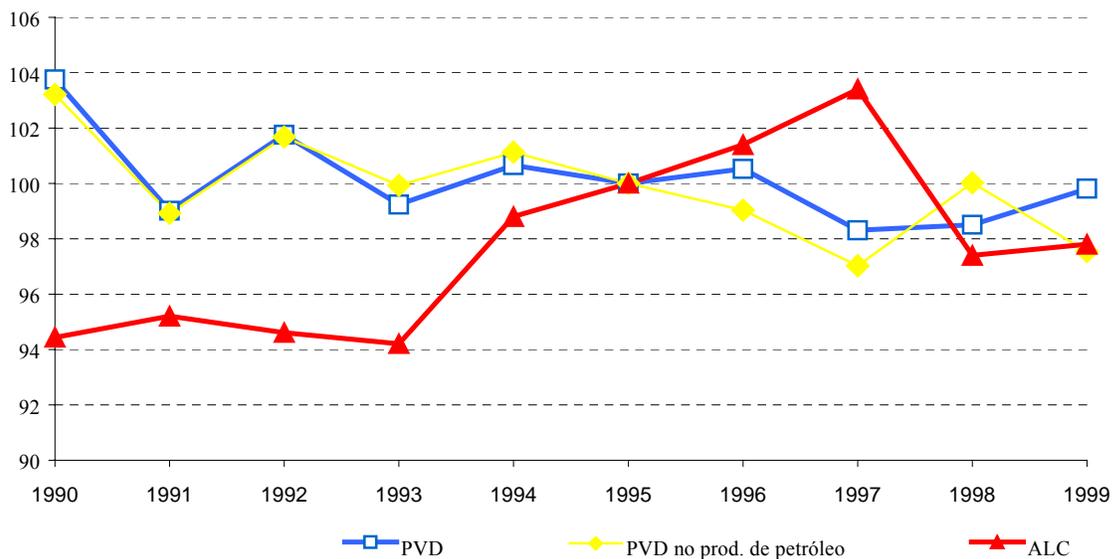
<sup>19</sup> La tasa media anual de crecimiento se ha calculado empleando el método de mínimos cuadrados ordinarios, por lo que estas cifras difieren ligeramente de las presentadas en el Anexo Estadístico de esta Nota Periódica, donde las tasas de crecimiento se computaron a través de un método diferente (véase Anexo Estadístico, Cuadro 1).

**Gráfico 8 – Crecimiento de las Exportaciones e Importaciones en US\$, 1990-1999 (%)\***



\*Tasas medias de crecimiento calculadas con el método de mínimos cuadrados ordinarios. Para Caricom el período es 1990-97 debido a la falta de datos para los últimos años.  
Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

**Gráfico 9 - Términos de Intercambio para Grupos Seleccionados, 1990-1999 (1995=100)**

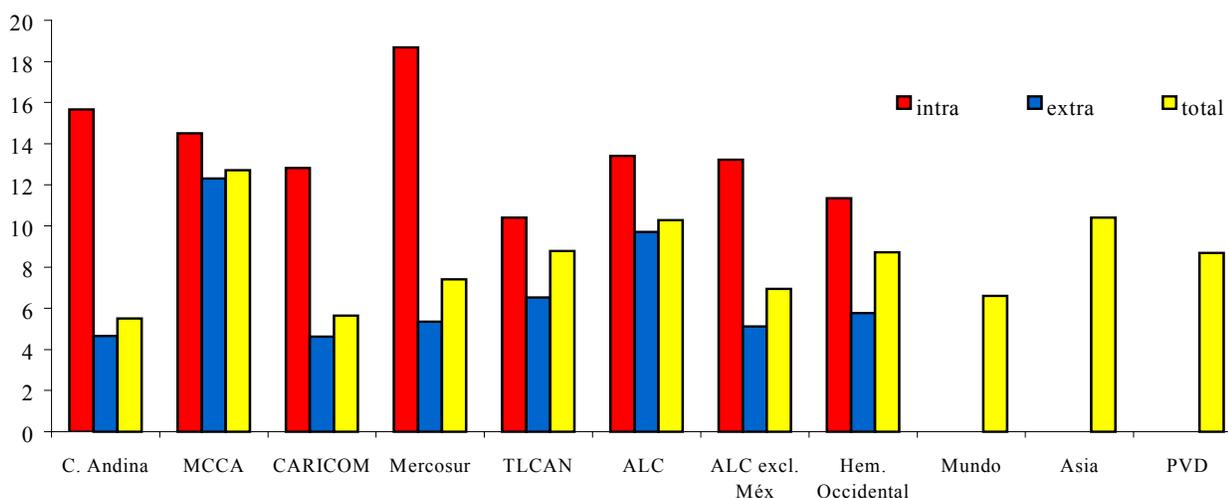


PVD son países en vías de desarrollo

Fuente: BID Departamento de Integración y Programas Regionales, en base a datos del FMI/EFI.

Hay por los menos dos importantes aspectos relacionados con el destino y la composición de los flujos involucrados en estas discrepancias. El gráfico 10, que recoge las tasas de crecimiento anual de las exportaciones extra e intrarregionales para las subregiones y para otros agregados seleccionados, muestra que mientras las exportaciones intrarregionales de ALC se comportaron mejor que las exportaciones mundiales, de los países asiáticos y de los países en desarrollo, sus exportaciones extrarregionales se comportaron mucho peor, excepto en el caso del MCCA y México. Excluyendo México, las exportaciones extrarregionales de ALC crecieron solamente un 5,1 por ciento, incluso por debajo del total mundial. Se deduce, por lo tanto, que para comprender por qué las exportaciones de ALC no crecieron más durante la década pasada uno debe concentrarse en las exportaciones extrarregionales.

**Gráfico 10 - Crecimiento de las Exportaciones Intra y Extrarregionales de ALC en US\$, 1990-1999 (%)\***



\*Tasas medias de crecimiento calculadas con el método de mínimos cuadrados ordinarios. Para Caricom el período es 1990-97 debido a la falta de datos para los últimos años. Asia incluye Corea, China-Taipei, Hong Kong, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia.

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

El cuadro 3 que sigue a continuación muestra la evolución en la composición de las exportaciones.<sup>20</sup> Si consideramos primero la región como un todo, observamos que no hay, en general, signos de desindustrialización que pudieran forzar a los países de ALC a volver al antiguo patrón de especialización. De hecho, la participación de las manufacturas en el total de las exportaciones ha permanecido bastante estable a lo largo del período. En cuanto a las exportaciones por subregiones, no se observa ninguna variación de importancia excepto en el

<sup>20</sup> Debido a la falta de información precisa, no se incluye a Caricom en el cuadro para evitar el riesgo de presentar un marco distorsionado de la composición del comercio.

MCCA y México (no incluido en el cuadro) en donde las exportaciones de manufacturas incrementaron su participación en el total de exportaciones.<sup>21</sup>

Aunque sería necesario contar con información adicional más desagregada para clarificar este asunto, la ausencia de un cambio estructural sugiere que, si bien no se registró una desindustrialización, el progreso en la diversificación de las exportaciones, sobre todo reduciendo la dependencia de las materias primas tradicionales, parece haber sido modesto, excepto en México y el MCCA. Aun en Chile, a veces propuesto como ejemplo exitoso del proceso de liberalización, la proporción de manufacturas permanece por debajo del 15 por ciento. De acuerdo con el FMI, “Los ingresos bajos y el débil desempeño de los exportadores de productos básicos [en 1998-2000] recalca la importancia de la diversificación de las exportaciones como objetivo de largo plazo, con tal que la diversificación se produzca en áreas de ventajas comparativas y que sea comercialmente viable (traducción libre del original)”.<sup>22</sup> Esta recomendación parece adquirir una mayor relevancia a la luz del nuevo paradigma tecnológico mencionado anteriormente.

**Cuadro 3 – Participación de las Manufacturas en el Total de Exportaciones, 1989-1999 (%)**

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Mercosur	48,5	44,5	46,7	48,5	51,3	41,3	39,6	38,3	40,2	41,3	40,7
Comunidad Andina	14,6	13,5	15,5	16,0	19,1	15,6	16,7	13,9	14,8	18,8	15,5
MCCA	24,0	23,3	24,5	26,4	28,0	27,1	24,8	27,6	27,0	43,1	52,0
TLCAN	66,7	69,7	71,2	72,4	73,9	73,4	72,7	73,3	75,6	77,8	n.a.
ALC	43,5	40,3	44,0	46,5	50,3	45,7	45,5	45,3	47,8	54,8	56,7
ALC excl. México	34,5	30,4	32,5	35,1	38,0	30,3	29,1	26,4	27,8	32,4	31,2

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

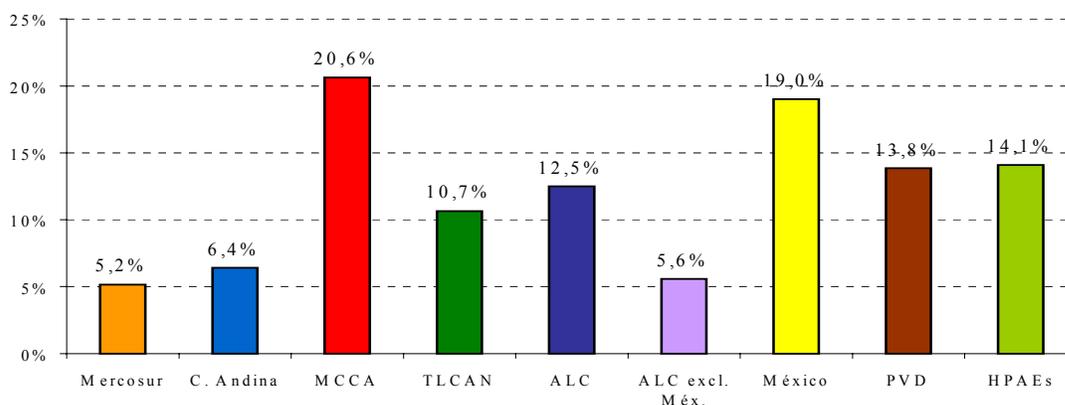
Además del bajo nivel de diversificación de las exportaciones en nuevos productos, parece que los bienes que ya se exportaban a principios de la década de los noventa tuvieron un mal comportamiento, particularmente en los mercados extrarregionales. El gráfico 11, que recoge el crecimiento de las exportaciones de manufacturas en ALC, muestra un panorama similar al de las exportaciones totales: desempeño excepcional para México y el MCCA y cifras menos impresionantes para las otras subregiones, que aparecen rezagadas con relación a los países en desarrollo como grupo y con respecto a algunas de las economías asiáticas más dinámicas (Corea, China-Taipei, Hong Kong, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia). Los logros de México y del MCCA fueron suficientes para elevar la participación de los países de ALC en las exportaciones de manufacturas desde el 2,5 al 3,4 por ciento, ayudando a recuperar parte del terreno cedido a Asia desde la década de los sesenta (Cuadro 4). Sin embargo, Mercosur y la Comunidad Andina mantuvieron su baja participación o la redujeron aun más.

<sup>21</sup> En México, la participación de las manufacturas en el total de exportaciones aumentó desde el 58 por ciento en 1989 hasta el 71 por ciento en 1998.

<sup>22</sup> FMI, *World Economic Outlook*, p. 112, Washington. 2000.

Los cuadros 5 a 8 recuperan el componente regional para la discusión y refuerzan la observación realizada anteriormente de que son las exportaciones extrarregionales las que explican el comportamiento mixto de las exportaciones de ALC. Claramente, los mejores actores subregionales fueron aquéllos que lograron expandir las exportaciones de manufacturas, tanto en los mercados regionales como extrarregionales. El MCCA, que ha aprovechado las preferencias comerciales en el mercado de Estados Unidos, y México, que se ha beneficiado del TLCAN, son los casos relevantes en este sentido (véase los cuadros 7 y 8). En las otras subregiones, sin embargo, las exportaciones manufactureras se comportaron pobremente en los mercados extrarregionales. Se puede concluir que si no hubiera sido por los mercados regionales, que duplicaron con creces su participación en el total de exportaciones de manufacturas, subregiones como Mercosur y la Comunidad Andina podrían haber mostrado, como mucho, un escaso crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados, desatando el espectro de una especialización perjudicial en materias primas, de un déficit desestabilizador y de amenazas proteccionistas. En otras palabras, la ausencia de integración regional podría haber puesto en peligro el propio proceso de liberalización. Esta línea de razonamiento apoya el argumento de la integración regional como instrumento que permite una liberalización comercial más profunda sin perjudicar sectores que podrían ser cruciales para el crecimiento de las exportaciones del país.

**Gráfico 11 – Crecimiento de las Exportaciones de Manufacturas, 1990-1999\***



\*Tasas medias de crecimiento calculadas con el método de mínimos cuadrados ordinarios. Para Caricom, TLCAN y las HPAEs (economías asiáticas de elevado desempeño) el periodo cubierto es 1990-1998, debido a la falta de datos para el último año.

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

**Cuadro 4 – Participación en las Exportaciones Mundiales de Manufacturas, 1989-1998 (%)**

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Mercosur	1,0	0,8	0,8	0,9	1,0	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8
Comunidad Andina	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
MCCA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1
TLCAN	15,3	14,9	15,4	15,3	16,1	16,6	15,9	16,5	17,9	18,3
ALC	2,5	2,2	2,3	2,4	2,7	2,6	2,6	2,8	3,1	3,4
ALC excl. México	1,4	1,2	1,2	1,2	1,4	1,1	1,0	1,0	1,1	1,1

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales, en base a datos propios y del Banco Mundial.

**Cuadro 5 – Dirección y Crecimiento de las Exportaciones de Manufacturas: Mercosur, 1990-1999**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	90-99*
<b>Dirección (% del total de exportaciones de manufacturas)</b>											
Hemisferio Occidental	52,2	53,9	60,4	65,2	69,3	67,8	70,3	73,2	75,1	72,8	66,0
Mercosur	10,5	14,3	19,5	23,5	27,8	29,8	34,2	38,0	38,5	31,3	26,7
Unión Europea	22,5	20,3	18,3	14,6	17,5	18,0	16,2	14,4	15,4	17,3	17,5
Asia <sup>1</sup>	10,8	11,4	9,2	8,5	4,8	6,0	6,0	4,8	3,0	3,7	6,8
Resto del Mundo	14,5	14,4	12,1	11,7	8,4	8,2	7,5	7,6	6,4	6,3	9,7
<b>Crecimiento (%)</b>											
Hemisferio Occidental	-9,7	7,2	27,9	22,4	-1,8	6,4	6,8	20,2	3,9	-12,7	8,9
Mercosur	6,5	41,1	56,2	36,4	9,1	17,0	17,9	28,4	2,7	-26,7	20,8
Unión Europea	6,6	-6,1	2,7	-9,3	10,8	11,6	-7,4	2,8	8,3	0,8	1,8
Asia <sup>1</sup>	-7,5	9,1	-8,0	5,4	-48,0	36,8	2,0	-7,9	-35,4	10,1	-8,0
Resto del Mundo	-22,9	2,9	-3,8	9,7	-33,8	6,5	-5,7	15,9	-13,6	-12,4	-5,7

\*Tasas medias de crecimiento calculadas con el método de mínimos cuadrados ordinarios.

<sup>1</sup> Corea, China-Taipei, Hong Kong, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur y Tailandia.

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

**Cuadro 6 – Dirección y Crecimiento de las Exportaciones de Manufacturas: Comunidad Andina, 1990-99**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	90-99*
<b>Dirección (% del total de exportaciones de manufacturas)</b>											
Hemisferio Occidental	70,5	72,4	79,3	82,5	83,9	81,9	83,6	86,6	88,6	89,3	81,9
Comunidad Andina	14,5	19,4	27,7	33,3	36,2	40,0	38,5	41,6	42,2	32,0	32,6
Unión Europea	15,2	14,1	11,8	8,4	8,8	8,3	9,0	7,7	7,0	6,1	9,7
Asia <sup>1</sup>	5,6	4,7	3,5	4,2	3,7	4,4	3,1	1,9	1,2	1,4	3,4
Resto del Mundo	8,8	8,8	5,4	4,9	3,6	5,3	4,3	3,9	3,2	3,3	5,1
<b>Crecimiento (%)</b>											
Hemisferio Occidental	21,3	8,4	9,0	28,6	-2,4	17,3	1,2	15,3	5,3	-7,3	9,7
Comunidad Andina	17,9	41,2	41,7	48,6	4,3	32,8	-4,6	20,3	4,6	-30,3	18,5
Unión Europea	20,4	-2,0	-16,5	-12,7	0,6	13,9	7,7	-5,1	-5,8	-20,1	-2,3
Asia <sup>1</sup>	10,0	-11,7	-25,1	46,2	-14,6	42,9	-30,6	-32,5	-33,7	4,9	-7,9
Resto de Mundo	9,7	6,0	-39,4	13,5	-30,5	79,6	-20,9	1,3	-15,0	-6,6	-4,3

\*Tasas medias de crecimiento calculadas con el método de mínimos cuadrados ordinarios.

<sup>1</sup> Corea, China-Taipei, Hong Kong, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur y Tailandia.

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

**Cuadro 7 – Dirección y Crecimiento de las Exportaciones de Manufacturas: MCCA, 1990-99**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	90-99*
<b>Dirección (% del total de exportaciones de manufacturas)</b>											
Hemisferio Occidental	95,0	95,7	96,3	96,6	96,3	94,6	92,4	93,3	83,6	79,0	92,3
MCCA	48,7	52,6	59,8	55,3	52,5	54,6	45,3	48,8	29,0	22,5	46,9
Unión Europea	3,2	2,4	2,1	1,7	2,3	3,2	5,4	4,0	7,3	12,7	4,4
Asia <sup>1</sup>	0,3	0,2	0,2	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4	5,6	5,7	1,4
Resto de Mundo	1,5	1,7	1,4	1,1	1,0	1,8	1,8	2,3	3,5	2,6	1,8
<b>Crecimiento (%)</b>											
Hemisferio Occidental	9,2	12,1	18,7	11,7	8,5	11,6	23,2	4,9	78,8	23,7	18,5
MCCA	10,9	20,2	34,0	3,0	3,2	18,3	4,6	11,9	18,5	1,7	11,7
Unión Europea	71,7	-18,5	7,1	-12,6	50,6	57,9	111,0	-23,1	264,1	126,3	42,2
Asia <sup>1</sup>	11,2	0,3	4,0	245,7	-37,9	21,5	23,3	5,7	2755,5	33,3	64,9
Resto de Mundo	-25,6	21,6	-3,6	-14,2	1,7	101,6	28,7	31,7	205,5	-3,3	31,6

\*Tasas medias de crecimiento calculadas con el método de mínimos cuadrados ordinarios.

<sup>1</sup> Corea, China-Taipei, Hong Kong, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur y Tailandia.

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

**Cuadro 8 – Dirección y Crecimiento de las Exportaciones de Manufacturas: TLCAN, 1990-98**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	90-98*
<b>Dirección (% del total de exportaciones de manufacturas)</b>										
Hemisferio Occidental	50,3	49,8	52,4	54,6	56,2	55,0	55,5	56,9	59,2	49,0
TLCAN	45,1	44,1	45,9	48,2	49,7	48,0	48,8	49,7	52,2	43,2
Unión Europea	21,4	21,2	19,6	17,0	16,6	16,7	16,0	15,9	16,7	16,1
Asia <sup>1</sup>	15,1	15,2	14,5	14,9	17,8	19,5	19,1	18,1	14,7	14,9
Resto del Mundo	13,2	13,8	13,5	13,6	9,4	8,8	9,5	9,0	9,4	10,0
<b>Crecimiento (%)</b>										
Hemisferio Occidental	17,7	6,3	13,3	10,9	20,8	12,1	9,6	16,6	6,9	12,8
TLCAN	18,9	5,0	12,1	11,7	21,1	10,8	10,2	15,8	7,9	12,6
Unión Europea	10,9	6,6	-0,7	-7,7	15,2	14,7	3,8	13,6	7,9	6,5
Asia <sup>1</sup>	11,5	7,8	2,9	9,1	40,5	25,4	6,0	8,1	-16,6	12,9
Resto del Mundo	2,4	12,5	5,7	6,7	-18,9	8,0	16,2	8,8	6,8	3,9

\* Tasas medias de crecimiento calculadas con el método de mínimos cuadrados ordinarios.

<sup>1</sup> Corea, China-Taipei, Hong Kong, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur y Tailandia.

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

### ***¿Por qué ha habido una respuesta mixta de las exportaciones?***

Aunque la pregunta sobre las causas que llevan a un auge de las exportaciones dista de estar resuelta, parece haberse alcanzado un amplio consenso en determinados aspectos. Primero, una lenta respuesta, en términos relativos, de las exportaciones a la liberalización comercial no es considerada como anormal. Los importadores tienden a responder a la liberalización con mayor rapidez que los exportadores porque estos últimos enfrentan mayores costes de capital fijo, información y distribución, en tanto que los importadores pueden normalmente contar con redes internacionales de distribución e información bien establecidas y los requisitos de capital tienen

una vinculación menos permanente. Se espera, no obstante, que a medio plazo las exportaciones reaccionen a los incentivos que suponen la menor protección, mayor productividad y más amplio acceso a los bienes de capital a precios internacionales, y la devaluación del tipo de cambio real producida por una mayor demanda de divisas.

Segundo, muy pocos pondrían en entredicho la importancia de un entorno macroeconómico estable —particularmente de baja inflación y tipos de cambio reales estables— como una condición necesaria, aunque no suficiente, para un crecimiento fuerte de las exportaciones. Devlin y otros (op.cit.), trabajando con una muestra representativa de los países en desarrollo (para el período 1981-95), encuentran que la volatilidad del tipo de cambio tiene un impacto negativo tanto en las exportaciones como en las importaciones. De acuerdo con los autores, un incremento del uno por ciento de la volatilidad tiende a reducir el comercio entre uno y dos por ciento. Debe señalarse que el apoyo a la estabilidad del tipo de cambio no necesariamente significa respaldo a la rigidez cambiaria, y que un país podría mejorar su desempeño comercial si su régimen cambiario fuese suficientemente flexible para acomodar las perturbaciones externas. La estabilidad del tipo de cambio es buena para el comercio, y especialmente para las exportaciones, siempre y cuando refleje los fundamentos del mercado cambiario y el crecimiento de la productividad.

Tercero, las exportaciones, principalmente en los países en desarrollo, tienden a verse afectadas por fallas de mercado financieras y de información, que requieren tanto respuestas políticas como institucionales. La exportación de bienes y servicios es una actividad que hace uso intensivo de la información, especialmente en términos de oportunidades de negocios. Desde la perspectiva de las empresas, la obtención de dicha información es un proceso costoso, particularmente para aquellas empresas que no forman parte de una red multinacional. No obstante, el coste social de este proceso tiende a ser mucho menor al generar externalidades positivas de las que se benefician otras empresas. Las empresas tienden, por lo tanto, a invertir menos de lo necesario en la búsqueda de información, lo que a su vez puede conducir a un nivel de exportaciones por debajo del potencial del país. Del mismo modo, la falta de financiación apropiada en mercados de capital poco desarrollados y que sufren restricciones macro puede constituir un obstáculo importante para la expansión y diversificación de las exportaciones, particularmente para aquellos bienes de elevado valor unitario generalmente vendidos con créditos a largo plazo.<sup>23</sup>

El comportamiento mixto de las exportaciones de la región refleja las diferencias entre los países y subregiones de ALC en el inicio y progreso en su trayectoria hacia un nuevo régimen comercial, así como en la habilidad para encarar efectivamente los aspectos arriba mencionados de estabilidad macroeconómica e imperfecciones del mercado exportador. Proporcionar un análisis detallado del comportamiento de los países y subregiones en estos aspectos escapa del propósito de este capítulo. Con todo, parece claro que Chile, México y el MCCA (liderado por Costa Rica y El Salvador) se encuentran a la cabeza del resto de la región no sólo en términos de

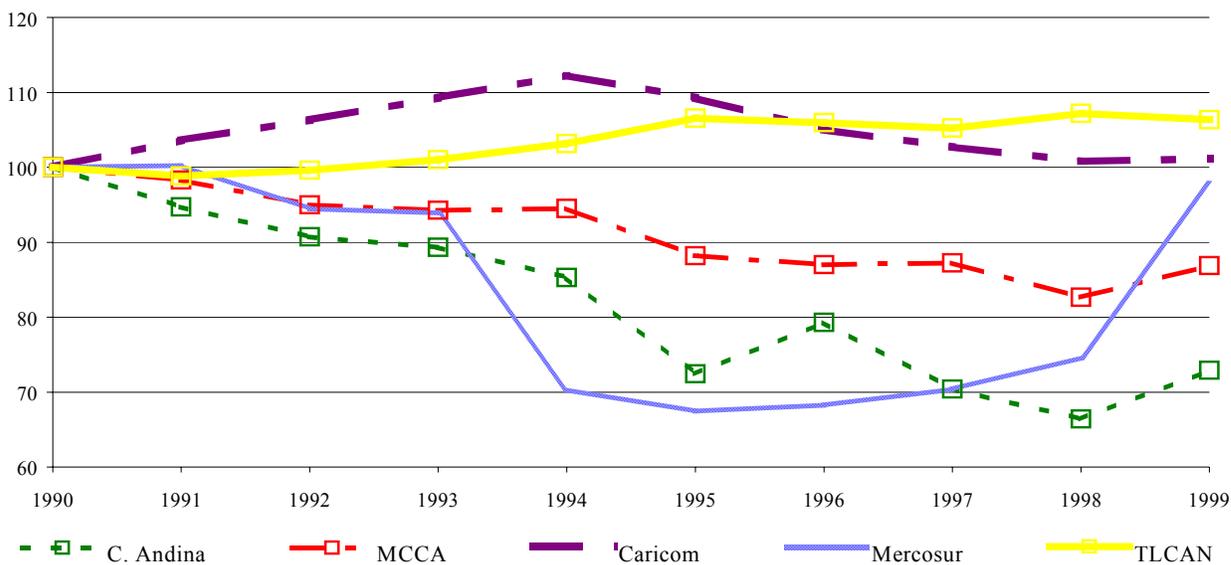
---

<sup>23</sup> Véase R. Sucupira y M. M. Moreira, “Development, Exports, and Trade Finance: Brazil’s recent experience.” In G. Hufbauer, *Exi-Im Bank in de 21<sup>s</sup> Century; A New Approach?* Institute for International Economics. Forthcoming.

la apertura de sus economías, sino también en la experiencia que sus exportadores han acumulado en este nuevo entorno. Esta conclusión también parece aplicarse a la estabilidad macroeconómica, aunque no fue sino hasta 1995 que México pudo estabilizar su economía y, en este sentido, el MCCA está lejos de constituir un grupo homogéneo. La experiencia de estos países y subregiones es también indicativa del poder de los acuerdos preferenciales comerciales “norte-sur” en impulsar la inversión extranjera directa relacionada con las exportaciones y, por lo tanto, la diversificación de las exportaciones.

Un breve repaso al comportamiento del tipo de cambio real de la región con respecto al dólar (TCR) durante la década ofrece un indicio de cuán bien les ha ido a las subregiones de ALC en su gestión macroeconómica. Como puede verse en el gráfico 12, tanto Mercosur como la Comunidad Andina carecieron de un régimen de cambio suficientemente flexible para ajustarse a la conmoción producida por la dramática liberalización del comercio. Como resultado, el tipo de cambio real registró una aguda apreciación en un momento en el que una devaluación pudo haber impulsado la respuesta de los exportadores y estimulado la producción de sustitutos de importaciones. Más adelante, el desajuste entre los fundamentos del mercado monetario y la política de cambio condujo a una intensa volatilidad que deprimió con singular fuerza las exportaciones intrarregionales.

**Gráfico 12 – Tipo de Cambio Real, US\$/IPC\*  
1990 = 100**



\*Los tipos de cambio regionales son medias ponderadas en base a la participación de cada país en las exportaciones regionales.

Nota: debido a la falta de datos Caricom excluye Antigua y Barbuda, Guyana, y Surinam, y el MCCA excluye Nicaragua.

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

El MCCA también registró una considerable apreciación en su TCR, aunque no fue tan pronunciada como la de Mercosur y la Comunidad Andina y no afectó al exportador más exitoso del grupo, Costa Rica, cuyo TCR se mantuvo estable durante todo el período. Además, debe señalarse que estos países tenían acceso preferencial al próspero mercado de Estados Unidos. Es necesario destacar que, dado que las economías centroamericanas eran bastante abiertas a principios de la década de los noventa en términos de su razón comercio/PIB, la perturbación externa provocada por la mayor apertura no necesitó de grandes oscilaciones en sus tipos de cambio reales. Como ya se comentó, el desempeño macroeconómico y comercial de México mejoró solamente después de que el tipo de cambio flotase en 1995, ayudándole a explotar plenamente los beneficios que le ofrecía el TLCAN. Este ajuste en la política mexicana, en conjunción con la devaluación del dólar canadiense, explica los cambios en el TCR del TLCAN después de 1995. Por último, la experiencia de Caricom muestra que una devaluación por sí misma no garantiza un comportamiento exportador exitoso si otros ingredientes, especialmente la habilidad para remediar los fallos presentes en el mercado de exportaciones, están ausentes.

La evidencia empírica existente sobre los fallos de mercado relacionados con las exportaciones es muy limitada y se requiere más investigación sobre el tema. Sí se dispone, sin embargo, de importantes enseñanzas, particularmente por parte de México y el MCCA, que deben ser aprendidas. Su experiencia sugiere que una mayor integración con el mundo desarrollado puede acarrear importantes beneficios –incluyendo un comercio más equilibrado– si el entorno macroeconómico e institucional es lo suficientemente eficiente para atraer inversión extranjera directa orientada a estimular las exportaciones. El paradigma de *integración-con-inversión extranjera directa* no está libre de escollos y no es el único disponible, tal como las economías de Asia oriental, notablemente Corea y China-Taipei, ya lo han demostrado; con todo, parece ser una posible vía para superar las imperfecciones de información y financieras, mucho más restrictivas para los productores locales que para los afiliados extranjeros.

Mercosur también ofrece enseñanzas que podrían apuntar hacia estrategias alternativas de integración. La experiencia de Brasil al establecer su propio Eximbank (export-import bank) ha sido particularmente exitosa en la promoción de la diversificación de exportaciones hacia productos de alto valor unitario como bienes de capital intensivos en tecnología, autos y aviones, entre otros.<sup>24</sup> También se ha trabajado en prometedores arreglos institucionales para la promoción de empresas exportadoras de pequeño y mediano tamaño, llamadas por algunos la piedra angular del auge de las exportaciones.<sup>25</sup> Sin embargo, estas enseñanzas parecen haber sido en cierto modo ensombrecidas por las recientes dificultades macroeconómicas por las que ha atravesado el bloque.

---

<sup>24</sup> Para más detalles, véase R. Sucupira y M. Moreira, *op.cit.*

<sup>25</sup> M.J.Roberts, T.A. Sullivan y J.R.Tybout “What Makes Exports Boom? Evidence from Plant-Level Panel Data.” Artículo preparado como parte del proyecto de investigación del Banco Mundial “Micro Foundations of Successful Export Promotion”, Washington, D.C., diciembre de 1995.

## ***Recapitulación***

La década de los noventa ha sido testigo de una completa revisión de los regímenes comerciales - nacionales y subregionales- de los países de ALC, los cuales abandonaron la búsqueda inveterada de la autosuficiencia. Reformas liberalizadoras han vuelto a situar al comercio como centro de la estrategia de desarrollo de la región, erigiendo nuevas oportunidades y retos para sus economías. A pesar de las muchas similitudes, la política del *laissez-faire* de antes de la década de los treinta ofrece limitado asesoramiento en la búsqueda de las implicaciones de esta nueva estrategia para la composición y dirección del comercio de ALC. Dado que tanto las circunstancias de la economía regional como de la mundial han cambiado más allá de lo reconocible, es improbable un retorno a los antiguos patrones de especialización. Entre los factores que configuran el nuevo entorno económico, al menos cuatro merecen especial atención: los cambios en las dotaciones de factores productivos en la región; la nueva tendencia de regionalismo abierto; el carácter más abierto e independiente de la economía mundial en la década de los noventa; y un entorno tecnológico radicalmente diferente que pone un énfasis significativo en la adquisición y producción de conocimiento.

El análisis del crecimiento, dirección y composición del comercio de los países de ALC en la década de los noventa apoya este argumento y revela los costes y beneficios encarados por la región en este nuevo entorno. Los datos muestran que el crecimiento del comercio en ALC excedió ampliamente al del comercio mundial y aumentó significativamente su participación en el PIB de la región; a la vez, revelan el importante papel desempeñado por los acuerdos regionales en esta recuperación comercial. El comercio intrarregional creció más rápido que el comercio extrarregional para la región como un todo, así como para todas las subregiones de ALC. El hecho de que tanto el comercio extra como el intrarregional crecieran rápidamente durante el período considerado parece mitigar los temores de que la proliferación de acuerdos regionales de integración pudiera resultar en un enorme desvío de comercio.

Otra parte importante de la historia del comercio en la región en la década de los noventa emerge cuando se analizan separadamente las importaciones y exportaciones, pues para la mayoría de los países y subregiones de ALC el crecimiento de las importaciones excedió con creces al de las exportaciones. Del análisis realizado surgen dos importantes conclusiones: primero, las exportaciones podrían haber tenido un comportamiento mejor si el crecimiento de las exportaciones extrarregionales hubiese sido menos lento; segundo, la región presenció sólo modestas ganancias en términos de diversificación de las exportaciones. En realidad, si no fuera por los mercados regionales, los cuales más que duplicaron su participación en el total de las exportaciones de manufacturas, la región podría haber sido testigo de una especialización perjudicial en materias primas, mayores déficits comerciales y un proteccionismo creciente. Las notables excepciones a estas tendencias fueron México y el MCCA.

El comportamiento mixto de las exportaciones de ALC puede atribuirse, primero, a diferencias entre países y subregiones en el momento y naturaleza de la liberalización del comercio (siendo clave el acceso a las preferencias comerciales) y, segundo, a diferencias en el grado con que los países y regiones han abordado asuntos relacionados con la estabilidad macroeconómica e imperfecciones de mercado relacionadas con la actividad exportadora. Las experiencias del MCCA, y particularmente de México, sugieren que la estrategia de *integración-con-inversión*

*extranjera directa* puede ser muy efectiva al permitir a los países aprovechar los beneficios del libre comercio sin tener que encarar una especialización contraproducente o déficits comerciales desestabilizadores. Esto, sin embargo, no desecha estrategias de integración alternativas, elementos de las cuales pueden encontrarse en algunas de las otras subregiones.

### **Comportamiento Exportador de ALC: Concentración y Dinamismo**

El análisis anterior del comercio de ALC en la década de los noventa hacía referencia al comportamiento de las exportaciones de manufacturas y al importante papel desempeñado por los mercados regionales como destino de tales productos, pero no entraba en más detalle acerca de las características de los productos exportados por ALC. La clasificación de las exportaciones en manufactureras y no-manufactureras puede complementarse con otros indicadores que ayuden a analizar el comportamiento de las exportaciones de la región. En esta sección, empleando el programa CAN-2000,<sup>26</sup> centramos nuestro análisis en el grado de concentración y dinamismo de las exportaciones, a la vez que hacemos referencia a la composición de éstas.

#### ***Concentración y composición de las exportaciones***

Un problema recurrente del comportamiento de las exportaciones de ALC ha sido su concentración en unas pocas materias primas o manufacturas. Dado que la diversificación de exportaciones es una estrategia para reducir los riesgos asociados con grandes variaciones en la oferta y demanda, presentamos a continuación el grado de concentración de las exportaciones en la región y cómo éste ha cambiado en el transcurso del tiempo.

El cuadro 9 muestra el peso que sobre el total de exportaciones tienen los cinco principales productos exportados para ALC y sus subregiones y para una muestra de países de ALC y asiáticos, en 1990 y 1998. Los datos están desglosados al nivel de tres dígitos de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI).<sup>27</sup> Como el cuadro indica, América Latina presenció una ligera disminución en el grado de concentración de sus exportaciones durante la década de los noventa, pasando los cinco principales productos exportados de una participación sobre el total de exportaciones del 28 por ciento, en 1990, al 22 por ciento en 1998. Todas las subregiones siguieron esta tendencia, siendo Caricom la que registró la caída más pronunciada en el grado de concentración. México y Costa Rica, los dos países más activos en nuestra muestra, también experimentaron una significativa caída en la concentración de sus exportaciones a nivel de los cinco principales productos exportados durante el período considerado. Ello, sin duda, fue incentivado por el acceso preferencial al mercado de Estados Unidos, el crecimiento en la maquila textil y electrónica y - en México- al desarrollo de la industria de automóviles orientada

---

<sup>26</sup> El programa CAN-2000, desarrollado por la Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), permite la construcción de un conjunto de útiles indicadores relacionados con el comercio. Además de contar con una metodología para analizar la competitividad de los países (Análisis de la Competitividad de las Naciones, CAN), CAN-2000 contiene una gran base de datos de exportaciones por país entre 1986 y 1998 a los niveles de 2, 3, y 4 dígitos de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI). A lo largo de esta sección, los datos anuales corresponden a medias móviles de tres años con el fin de minimizar el impacto de observaciones atípicas.

<sup>27</sup> Obsérvese que el grado de concentración de la canasta de exportaciones puede ser muy sensible al grado de agregación de los datos empleados para el análisis.

hacia las exportaciones. La Comunidad Andina, Mercosur y particularmente el MCCA (a pesar del favorable comportamiento de Costa Rica) presenciaron un modesto grado de diversificación durante el período.

### Cuadro 9 – Concentración de las Exportaciones

(Participación de los cinco principales productos exportados en las exportaciones totales)

País/ Grupo	1990	1998
América Latina	27,8	22,2
Caricom	55,5	43,7
Comunidad Andina	63,3	55,8
MCCA	53,3	51,7
Mercosur	24,2	21,9
Argentina	30,1	34,5
Brasil	29,1	25,2
Chile	65,3	59,5
Colombia	63,9	59,8
Costa Rica	61,6	52,0
México	37,0	29,4
República Dominicana	44,7	49,8
Tigres Asiáticos	22,1	37,3
Otros Asiáticos	30,9	35,3

Tigres Asiáticos: China-Taipei, Corea, Hong Kong, Singapur.

Otros Asiáticos: Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia.

Nivel de desagregación: 3 dígitos CUCI.

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales, basado en datos de CAN-2000, CEPAL.

Una mirada a la composición de las exportaciones a nivel de los principales productos exportados nos revela que en 1998 éstos incluían frutas y nueces (CUCI 057) en Chile, el MCCA y la Comunidad Andina; aceites de petróleo crudos (CUCI 333) en México, la Comunidad Andina y Caricom; café (CUCI 071) en el MCCA, Mercosur y la Comunidad Andina; seguidos por automoviles (CUCI 781) en México y Mercosur y ropa interior de punto o ganchillo (CUCI 846) en la República Dominicana, el MCCA y Caricom. Al principio de la década, las frutas y nueces, aceites, café y minerales (materias primas) también estaban entre los principales productos exportados por estas subregiones; sin embargo, había menos manufacturas tales como textiles o automóviles. En contraste, en subregiones distintas a ALC como los “Tigres Asiáticos” y “Otros Asiáticos” (véase cuadro 9), se encontraban, entre las principales exportaciones en 1998, un más amplio abanico de manufacturas de uso intensivo de mano de obra y maquinaria e instrumentos de precisión, como lámparas (CUCI 776), equipos de telecomunicaciones, accesorios y partes (CUCI 764) y maquinaria para la elaboración automática de datos y sus

unidades (CUCI 752). Es interesante mencionar que los dos subgrupos asiáticos ya exhibían un elevado grado de concentración en las manufacturas al comienzo de la década de los noventa.

Vemos, por tanto, que la composición de las exportaciones muestra cierta variación entre el principio y el final del período, hallazgo apoyado con el análisis más allá de los principales productos exportados. La teoría económica de la ventaja comparativa proporciona una explicación para el cambio en la composición de las exportaciones de un país. Con una modificación en la intensidad relativa de los factores productivos disponibles en un país (recursos naturales, mano de obra, y capital físico y humano), también cambia la ventaja comparativa internacional de dicho país. Por ejemplo, los países en desarrollo relativamente bien dotados con mano de obra o recursos naturales (los países de América Latina) tenderán a concentrar sus exportaciones en bienes de uso intensivo de mano de obra o de recursos naturales, pero en la medida que la dotación de otros factores –capital físico y humano– crezca, las exportaciones basadas en estos factores también se incrementarán. En este sentido, los datos muestran que aunque el peso de las exportaciones de productos basados en recursos naturales no procesados es aun alto en el total de las exportaciones de ciertos países o subregiones (Chile, la Comunidad Andina), con el paso del tiempo ha aumentado el peso de las manufacturas que son relativamente intensivas en el uso de otros factores diferentes de los recursos naturales (así como también lo ha hecho el peso de las manufacturas basadas en recursos naturales). Varios estudios recientes proporcionan evidencia adicional sobre el lento cambio en la composición de las exportaciones de la región. El ejemplar de agosto de 1998 de nuestra Nota Periódica, por ejemplo, mostró la creciente participación de las manufacturas basadas en recursos naturales en el total de las exportaciones de ALC en detrimento de la importancia relativa de los productos basados en recursos naturales no procesados. Esta evidencia arroja luz sobre la naturaleza evolutiva de la ventaja comparativa en América Latina.<sup>28</sup>

Sin embargo, debe señalarse que el período de tiempo considerado en el análisis puede ser muy corto para que la dotación de factores productivos disponibles se modifique y/o afecte efectivamente a la composición de las exportaciones. La liberalización general del comercio internacional y la subsecuente disponibilidad de bienes intermedios y de capital más baratos, pueden también explicar la creciente competitividad de las manufacturas de la región. El acceso preferencial a un mercado extranjero también puede cambiar significativamente la composición de las exportaciones de un país. Medidas para atraer inversión extranjera directa a la región y el acrecentado número de empresas maquiladoras orientadas a la exportación (particularmente en México y el MCCA) también han desempeñado un papel significativo.

### *Grado de dinamismo de las exportaciones*

La metodología CAN-2000 de análisis de la competitividad de un país asume que los productos que incorporan progreso tecnológico son los que tienen una demanda más dinámica (clave para

---

<sup>28</sup> Un indicador común empleado para evaluar la ventaja comparativa de un país es el Índice de Ventaja Comparativa Revelada (VCR) desarrollado por Bela Balassa. Este indicador es la razón entre la participación de un producto en las importaciones de un país y la participación del país exportador del producto en las importaciones totales de ese país (valores superiores a 1 para un producto dado sugieren una ventaja comparativa del país exportador en ese producto en el mercado del país importador). A nivel de 2 dígitos CUCI, un análisis basado en la construcción de índices VCR muestra que todas las subregiones están altamente especializadas en exportaciones de recursos naturales y manufacturas basadas en ellos, así como en manufacturas intensivas en mano de obra.

la competitividad de un país en desarrollo). En esta sección, emplearemos este mismo criterio para clasificar los productos de acuerdo con el grado de dinamismo de su demanda y, sobre esta base, analizaremos la posición internacional de un país, el cual será más exitoso mientras más dinámicos sean los productos que exporta. Es posible clasificar el Producto A exportado por el País B en una de cuatro categorías de acuerdo con dos criterios: la participación del Producto en el total de las importaciones mundiales (demanda del Producto A) y su participación en las exportaciones totales del País B. Así, empleando las categorías de CAN-2000, podemos decir que, con respecto al País B, el Producto A es:

- *una estrella creciente* si el producto gana peso en el total de exportaciones del país y es, al mismo tiempo, un producto cuyo peso aumenta en el comercio global (demanda creciente);
- *una estrella menguante* si el producto incrementa su participación en las exportaciones del país, pero su participación en el total de las importaciones mundiales es decreciente;
- *una oportunidad perdida* si el producto disminuye su participación en las exportaciones del país, pero encara una participación creciente en las importaciones mundiales
- *un retroceso* si el producto disminuye su participación en las exportaciones del país, así como en las importaciones mundiales.

El grado de dinamismo de un producto se mide por el cambio de su participación en las importaciones del mundo. Así, las “estrellas crecientes” y las “oportunidades perdidas” son los “productos dinámicos”, aquéllos para los cuales la demanda mundial es creciente en términos relativos; mientras que los “productos estancados” son aquellos productos cuya participación en el total de las importaciones mundiales está decreciendo: las “estrellas menguantes” y los productos en “retroceso”. Idealmente, un país desearía diversificar su comercio incrementando el peso de los productos dinámicos en el total de las exportaciones, puesto que su competitividad se incrementará a la vez que lo hace la proporción de productos para los que hay una creciente demanda en el mercado global. Una situación donde productos que están perdiendo dinamismo global están incrementando su participación en las exportaciones del país –las “estrellas menguantes” es preocupante porque hace al país más vulnerable (además, esta el hecho de que estos productos, son a menudo, los que incorporan tecnología menos avanzada). Con relación a aquellos productos que están perdiendo terreno en las exportaciones del país, la situación será más grave si esto sucede en productos dinámicos (“oportunidades perdidas”), que si la demanda de éstos también se ha estancado a nivel global (productos en “retroceso”).

El cuadro 10 muestra, para cada subregión, el peso que sobre el total de exportaciones tiene cada una de las categorías anteriores de productos en dos períodos: 1987-92 y 1993-98. La primera característica a destacar es la alta dependencia en ALC de “productos estancados”. Aunque esta dependencia ha disminuido considerablemente entre los dos períodos bajo consideración (de aproximadamente el 70 por ciento a algo más del 60 por ciento), se mantiene aun muy elevada cuando se la compara con otras regiones, especialmente con los “Tigres Asiáticos”, los cuales a pesar de la desfavorable evolución, siguen teniendo sus exportaciones poco concentradas en “productos estancados” (36 por ciento). Por subregiones de ALC, la tendencia es similar a la del promedio latinoamericano, puesto que en todas las subregiones se ha incrementado la

participación de los “productos dinámicos” en el total de las exportaciones, aunque lo han hecho partiendo de una base relativamente modesta. La Comunidad Andina y Caricom mostraron una dependencia relativamente alta de exportaciones de “productos estancados” –78 y 70 por ciento, respectivamente– revelando una posición internacional más bien vulnerable. En Mercosur y el MCCA, la proporción es aproximadamente del 50 por ciento, considerablemente más cercana al 40 por ciento del subgrupo “Otros Asiáticos”. Aunque no se incluye información detallada por países, es importante destacar que México y, a cierta distancia, Costa Rica son los países de ALC con las exportaciones más dinámicas de acuerdo al criterio bajo consideración. Esto sugiere que el dinamismo de las exportaciones de ALC hubiera sido mucho menor si se hubiese excluido México del total de las cifras de ALC.

El cuadro 10 muestra también que, durante el primer período, los productos que tuvieron una participación creciente en la canasta exportadora de ALC (53 por ciento) estaban divididos casi por igual entre aquéllos con demanda dinámica en el mercado mundial y aquéllos con demanda estancada. Durante el segundo período, la misma categoría comprendía el 49 por ciento de las exportaciones totales, dos tercios de las cuales incrementaron su participación en el comercio internacional (creciente demanda) y solamente un tercio redujo su participación, en tanto que su participación en las exportaciones del grupo se incrementaba. Esta creciente participación de las “estrellas crecientes” y la decreciente participación de las “estrellas menguantes” entre los dos períodos –un indicador del mayor dinamismo en las exportaciones– se repite para todas las subregiones, excepto para la Comunidad Andina. En esta subregión, la participación de las “estrellas crecientes” en el total de las exportaciones se redujo del 11 por ciento a tan sólo el 9,5 por ciento. Otro signo de la difícil situación exportadora de la Comunidad Andina es que en el segundo período la participación de productos caracterizados como “oportunidades perdidas” aumentó con respecto al primer período.

No debe sorprender que lleguemos a una conclusión similar a la reseñada en la sección anterior de este capítulo, en la que se encontró que México y el MCCA registraron un incremento relativamente elevado –comparado con el promedio de ALC– de la participación de las manufacturas en sus exportaciones totales (relacionado, en buena medida, con su alta dependencia del mercado de Estados Unidos). Aunque no todas las manufacturas encaran necesariamente una demanda creciente en el mercado mundial, los datos revelan una clara correlación entre ambos fenómenos. Una posible razón del porqué los países de ALC tienden a concentrar sus exportaciones en productos menos dinámicos puede estar en su ventaja comparativa en materias primas mencionada antes, ya que la demanda de estos productos típicamente tiene una elasticidad renta<sup>29</sup> menor que la de las manufacturas y a medida que la economía mundial crece, la demanda de productos manufacturados crece más rápidamente que la de las materias primas. Otra explicación, relacionada con la anterior, descansa en las características del nuevo marco tecnológico en el que la producción y el comercio se desarrollan en la actualidad, dado el mayor énfasis puesto en factores productivos vinculados a la formación de capital humano y a la adquisición de nuevas ideas y conocimiento. Los productos que emplean estos factores de producción más intensivamente son los que incorporan un mayor valor añadido y encaran una demanda mundial más dinámica y creciente. Como se mencionó anteriormente, los países de ALC deben participar plenamente en esta nueva estructura y capturar los beneficios de la adquisición de información y nuevas ideas.

---

<sup>29</sup> Sensibilidad de la demanda al crecimiento del ingreso.

**Cuadro 10. Grado de Dinamismo de las Exportaciones de ALC**

AMERICA LATINA	
Productos Dinámicos y Estancados 1987-92 y 1993-98 (% de las exportaciones en el último año)	
<u>Estrellas crecientes</u>	<u>Estrellas menguantes</u>
Primer período: 27,0	Primer período: 25,6
Segundo período: 30,3	Segundo período: 18,3
<u>Oportunidades perdidas</u>	<u>Retroceso</u>
Primer período: 3,9	Primer período: 43,5
Segundo período: 8,2	Segundo período: 43,2
<u>Productos dinámicos</u>	<u>Productos estancados</u>
Primer período: 30,9	Primer período: 69,1
Segundo período: 38,5	Segundo período: 61,5

CARICOM	
Productos Dinámicos y Estancados 1987-92 y 1993-98 (% de las exportaciones en el último año)	
<u>Estrellas crecientes</u>	<u>Estrellas menguantes</u>
Primer período: 17,0	Primer período: 44,3
Segundo período: 23,0	Segundo período: 39,7
<u>Oportunidades perdidas</u>	<u>Retroceso</u>
Primer período: 5,0	Primer período: 33,4
Segundo período: 6,3	Segundo período: 31,1
<u>Productos dinámicos</u>	<u>Productos estancados</u>
Primer período: 22,0	Primer período: 77,7
Segundo período: 29,3	Segundo período: 70,8

MCCA	
Productos Dinámicos y Estancados 1987-92 y 1993-98 (% de las exportaciones en el último año)	
<u>Estrellas crecientes</u>	<u>Estrellas menguantes</u>
Primer período: 37,5	Primer período: 16,0
Segundo período: 41,8	Segundo período: 10,0
<u>Oportunidades perdidas</u>	<u>Retroceso</u>
Primer período: 2,3	Primer período: 44,1
Segundo período: 5,7	Segundo período: 42,4
<u>Productos dinámicos</u>	<u>Productos estancados</u>
Primer período: 39,8	Primer período: 60,1
Segundo período: 47,5	Segundo período: 52,4

MERCOSUR	
Productos Dinámicos y Estancados 1987-92 y 1993-98 (% de las exportaciones en el último año)	
<u>Estrellas crecientes</u>	<u>Estrellas menguantes</u>
Primer período: 16,9	Primer período: 41,1
Segundo período: 25,8	Segundo período: 24,4
<u>Oportunidades perdidas</u>	<u>Retroceso</u>
Primer período: 6,8	Primer período: 22,3
Segundo período: 9,1	Segundo período: 24,8
<u>Productos dinámicos</u>	<u>Productos estancados</u>
Primer período: 23,7	Primer período: 63,4
Segundo período: 34,9	Segundo período: 49,2

COMUNIDAD ANDINA	
Productos Dinámicos y Estancados 1987-92 y 1993-98 (% de exportaciones en el último año)	
<u>Estrellas crecientes</u>	<u>Estrellas menguantes</u>
Primer período: 11,1	Primer período: 58,4
Segundo período: 9,5	Segundo período: 50,0
<u>Oportunidades perdidas</u>	<u>Retroceso</u>
Primer período: 0,3	Primer período: 30,1
Segundo período: 12,6	Segundo período: 27,9
<u>Productos dinámicos</u>	<u>Productos estancados</u>
Primer período: 11,4	Primer período: 88,5
Segundo período: 22,1	Segundo período: 77,9

TIGRES ASIÁTICOS	
Productos Dinámicos y Estancados 1987-92 y 1993-98 (% de exportaciones en el último año)	
<u>Estrellas crecientes</u>	<u>Estrellas menguantes</u>
Primer período: 41,2	Primer período: 13,8
Segundo período: 50,0	Segundo período: 10,0
<u>Oportunidades perdidas</u>	<u>Retroceso</u>
Primer período: 31,5	Primer período: 13,4
Segundo período: 14,4	Segundo período: 25,6
<u>Productos dinámicos</u>	<u>Productos estancados</u>
Primer período: 72,7	Primer período: 27,2
Segundo período: 64,4	Segundo período: 35,6

OTROS ASIÁTICOS	
Productos Dinámicos y Estancados 1987-92 y 1993-98	
(% de exportaciones en el último año)	
<u>Estrellas crecientes</u> Primer período: 37,3 Segundo período: 48,2	<u>Estrellas menguantes</u> Primer período: 18,3 Segundo período: 6,1
<u>Oportunidades perdidas</u> Primer período: 9,5 Segundo período: 10,6	<u>Retroceso</u> Primer período: 34,9 Segundo período: 35,0
<u>Productos dinámicos</u> Primer período: 46,8 Segundo período: 58,8	<u>Productos estancados</u> Primer período: 53,2 Segundo período: 41,1

Productos dinámicos: Productos cuya participación en el total de importaciones del mundo crece durante el período bajo consideración. Estos podrían estar aumentando (estrellas crecientes) o disminuyendo (oportunidades perdidas) su participación en las exportaciones del país.

Productos estancados: Productos cuya participación en el total de importaciones del mundo decrece durante el período bajo consideración. Estos podrían estar aumentando (estrellas menguantes) o disminuyendo (en retroceso) su participación en las exportaciones del país.

Tigres Asiáticos: China-Taipei, Corea, Hong Kong, Singapur.

Otros Asiáticos: Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia.

Nivel de desagregación: 4 dígitos CUCI.

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales, basado en CAN-2000, CEPAL.

## II. INTEGRACIÓN REGIONAL: LOGROS E INICIATIVAS RECIENTES

### Comunidad Andina

La Comunidad Andina, previamente conocida como Grupo Andino, es una de las iniciativas de integración subregional más antiguas del continente. Desde su constitución en 1969 ha tenido como meta explícita la creación de una estrecha unión económica andina y ha mantenido, también desde el principio, una sólida estructura institucional. Pasados los éxitos iniciales, la Comunidad Andina vivió, en los años setenta y ochenta, un período de turbulencia exacerbada por profundas diferencias políticas entre sus miembros.

La década de los noventa es testigo de la revitalización y transformación del proceso de integración gracias al mayor consenso alcanzado entre sus miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) acerca de las reformas liberalizadoras de política económica. A raíz del Protocolo de Quito de 1988, que modificaba el Acuerdo de Cartagena, y guiada por el Plan Estratégico para la Reorganización del Grupo Andino de 1989, la Comunidad estableció en 1993 una zona de libre comercio entre cuatro países y, dos años después, una unión aduanera parcial entre tres de sus miembros (Colombia, Ecuador y Venezuela).<sup>30</sup> Si bien Perú no suscribió inicialmente estos acuerdos, negoció pactos comerciales bilaterales con los demás miembros del grupo y, en 1997, acordó las condiciones para su plena integración en la zona andina de libre comercio antes del 2005. Un conjunto de reformas institucionales condujo al establecimiento formal de un Consejo Presidencial Andino que se reúne periódicamente, al fortalecimiento con poderes supranacionales del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina y al Sistema Andino de Integración, que agrupa a todos los organismos andinos de integración.

En gran medida, la zona andina de libre comercio es hoy una realidad. Perú, habiendo liberalizado cerca del 85 por ciento de sus partidas arancelarias, tiene el compromiso de abolir los restantes obstáculos al comercio intrarregional antes del año 2005. La zona de libre comercio andina incluye normas de origen propias y está respaldada por un marco regional para atender reclamaciones y regular la competencia y las prácticas comerciales desleales. Menos alentadores han sido los avances hacia la adopción del arancel externo común (AEC) y, en la práctica, éste sigue siendo un acuerdo entre tres países, ya que Perú no es miembro del AEC y Bolivia ha sido autorizada a mantener su propia estructura arancelaria externa. En la actualidad, el AEC abarca alrededor del 87 por ciento de las partidas arancelarias entre Colombia y Venezuela y apenas un 67 por ciento del total de partidas si se toma en cuenta a Ecuador. Estos tres países también aplican un sistema de aranceles variables con “bandas de precios” para ciertos productos agrícolas. Si bien no existe un verdadero AEC aplicado por el grupo, el nivel global de protección externa ha decrecido sensiblemente desde principios de los noventa.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> Colombia y Venezuela, los primeros en hacer efectivo el libre comercio, concluyeron su programa de supresión de aranceles en enero de 1992. Bolivia abrió su mercado en octubre del mismo año y Ecuador hizo lo propio en enero de 1993.

<sup>31</sup> Para mayor información acerca del proceso de integración en los años noventa y de la zona de libre comercio y los mecanismos del AEC en la Comunidad Andina, véase BID, Departamento de Integración y Programas Regionales, *Integración y Comercio en América*, Nota Periódica, octubre 1999.

En mayo de 1999, los presidentes andinos se comprometieron a transformar la Comunidad Andina en un mercado común antes del año 2005, partiendo de las amplias directrices definidas el año anterior. La agenda hasta el 2005 incluye, además de la plena liberalización comercial de bienes y servicios, la libre circulación de capitales y personas. Además, los países andinos han formulado planes encaminados a fortalecer la coordinación de las políticas macroeconómicas en la subregión y a establecer una postura común en todas las negociaciones comerciales externas.

### *Evolución reciente*

La materialización de estos ambiciosos objetivos ha tropezado recientemente con una serie de reveses económicos y políticos en la región. Las dificultades económicas en algunos países andinos han provocado un mayor recurso a medidas proteccionistas unilaterales arancelarias y no arancelarias, distorsionadoras del comercio, entre los miembros de la Comunidad y han acentuando las presiones sobre el AEC, frenando la tendencia global hacia una mayor liberalización intrarregional. Ante este panorama, la perseverancia durante este delicado período y una acertada gestión de éstas nuevas presiones será decisiva para consolidar el proceso integrador.

Este año, las instituciones de la Comunidad Andina se han visto activamente implicadas en diversos litigios entre miembros de la Comunidad, varios de los cuales han sido remitidos al Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina. El 3 de agosto del 2000, el Tribunal condenó a Venezuela por haber violado las normas de la Comunidad al obstaculizar el transporte de carga por camión desde Colombia (para ingresar en territorio venezolano los camioneros colombianos tenían que trasladar el cargamento a camiones venezolanos en la frontera).<sup>32</sup> Otros asuntos que acapararon la atención de la Comunidad fueron las controversias relativas al comercio agrícola, con socios andinos y externos, en productos como aceite, azúcar y ajo, y la aplicación del sistema de bandas de precios a diversos productos agrícolas. Una disputa entre Perú y Ecuador se resolvió cuando este último eliminó la prohibición de ciertas importaciones peruanas, incluidas las de ganado y harina de pescado para alimentación animal, después de que Perú reforzara sus controles sanitarios y fitosanitarios. El acuerdo bilateral de libre comercio firmado por ambos países en abril de 1999 –tras el histórico acuerdo de paz de 1998- entró en vigor en octubre de este año y se implementará en un período de dos años. Aunque muchos litigios se han resuelto dentro del sistema andino, existen casos de incumplimiento de los fallos de la Comisión de la Comunidad Andina y del Tribunal de Justicia. Es claro, sin embargo, que la observancia global de las normas y decisiones de la Comunidad es esencial para seguir avanzando hacia una mayor integración.

Al margen de los litigios comerciales, el comercio subregional se ha visto menoscabado por la persistencia de otros obstáculos unilaterales al comercio erigidos en los últimos años, como son las barreras administrativas extraoficiales, difíciles de supervisar o controlar, y que con frecuencia están asociadas a los regímenes aduaneros locales. También han incidido en el funcionamiento de la Comunidad los sucesos internos ocurridos en el último año, entre los que cabe citar los cambios legislativos en Venezuela, la zozobra política en Perú y el impacto económico de la dolarización en Ecuador. El presidente venezolano, Hugo Chávez, quien ocupa

---

<sup>32</sup> Venezuela ha señalado que apelará la decisión. La Comunidad Andina puede aplicar sanciones en caso de incumplimiento.

la presidencia comunitaria durante el período de junio del 2000 a mayo del 2001, ha mostrado interés en operar cambios fundamentales en la Comunidad. Tales cambios incluirían el desplazamiento del centro de gravedad de lo económico a lo político y el lanzamiento de un amplio programa social.

Pese a las dificultades experimentadas por la subregión en el transcurso del año, la Comunidad ha perseverado en su esfuerzo de consolidación de la integración regional. Durante la XII Cumbre Presidencial del pasado mes de junio, los líderes andinos reiteraron su adhesión al regionalismo abierto y al establecimiento de un mercado común a más tardar en el 2005. Asimismo, firmaron un nuevo protocolo al Acuerdo de Cartagena, el “Compromiso Andino con la Democracia”, que autoriza a la Comunidad (actuando a través del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores) a excluir de las instituciones andinas, o sancionar de otra forma, a cualquier país miembro en el que se vea amenazada la democracia. En una reunión paralela a la Cumbre, los ministros de hacienda recalcaron su determinación a llevar adelante la armonización y coordinación de las políticas macroeconómicas en la subregión. A dicho efecto, acordaron perfeccionar los principios del “primer criterio” para la armonización de la política macroeconómica, que prevé una reducción sostenida de las tasas anuales de inflación a niveles de un sólo dígito, así como desarrollar un “segundo criterio” que fijará metas fiscales para los miembros. Habiendo avanzado en la formulación de los principios y directrices de una política exterior común, la Comunidad negocia ya activamente en el proceso del ALCA en calidad de grupo; asimismo, los países proyectan articular posturas comunes en las negociaciones en el seno de la OMC. Por otro lado, la Comunidad está esbozando el plan de acción de una política medioambiental andina y ha iniciado las labores de armonización de normas y reglamentos bancarios en el espacio andino. Otras acciones recientes son el lanzamiento (en mayo del 2000) de un programa aduanero común que facilitará los procedimientos aduaneros (administración de normas de origen, valor en aduana, nomenclatura y transparencia); un programa de la Comisión Andina de Estadística para la promoción de criterios estadísticos uniformes, como indicadores y metodologías comunes; y, en particular, la aprobación en septiembre de un nuevo régimen común (Decisión 486) de propiedad intelectual industrial conforme a las normas de la OMC y que cubre patentes, diseño industrial y marcas de fábrica.

Si bien es cierto que el ambicioso proyecto de un mercado común entre los miembros de la Comunidad Andina está aun en una fase inicial de desarrollo, sus miembros mantienen un firme compromiso de integración (los dirigentes laborales y empresariales han firmado una declaración de apoyo al mercado común del 2005). Con todo, gestionar las diferencias entre los miembros y desarrollar medidas más concretas para ahondar en la integración requerirá una firme voluntad política común, un alto grado de transparencia y una visión equilibrada dentro de un delicado contexto político y económico.

### ***Ampliación de los vínculos externos***

La firme adhesión del grupo al regionalismo abierto se plasma en sus continuos esfuerzos por ampliar su red de socios comerciales. En marzo de este año se celebró la primera ronda de negociaciones de un tratado sobre comercio e inversión entre la Comunidad Andina y el “Triángulo Norte” de Centroamérica, integrado por El Salvador, Guatemala y Honduras, cuyo

objetivo es suscribir un acuerdo simple que impulse el comercio y la inversión entre los dos grupos y conduzca a un acuerdo de libre comercio.

En julio del 2000, como paso previo a la posible celebración de conversaciones sobre libre comercio entre la Comunidad y Mercosur, la agrupación andina y Argentina ultimaron un acuerdo preferencial recíproco (ACE No. 48) que abarca 2.608 artículos y más del 90 por ciento del comercio bilateral. El pacto, que entró en vigor el 1 de agosto (Bolivia no fue parte, dada su condición actual de miembro asociado de Mercosur), prohíbe a las partes imponer barreras no arancelarias e incluye normas de origen, una comisión administrativa y un sistema de resolución de controversias. Un acuerdo similar preexistente con Brasil (ACE No.39) fue complementado en octubre del 2000 mediante la adición de alrededor de 110 nuevos productos a los 2.700 ya cubiertos y la ampliación de 363 preferencias mutuas. Con Paraguay y Uruguay, los planes para concluir acuerdos análogos se encuentran en una fase inicial. La conclusión de tales acuerdos bilaterales se percibe como condición previa para la eventual liberalización de los intercambios entre Mercosur y la Comunidad Andina. Con ocasión de la Cumbre de Jefes de Estado de América del Sur que se celebró en Brasilia del 31 de agosto al 1 de septiembre del 2000, la Comunidad Andina y Mercosur acordaron cerrar un acuerdo de libre comercio antes de mayo del 2002.

En agosto, entre tanto, se iniciaron los contactos entre Ecuador y México con vistas a un posible acuerdo comercial bilateral, el cual facilitaría en gran medida la futura negociación de un acuerdo colectivo de la Comunidad Andina con México.

Por último, los países andinos han elaborado recientemente una propuesta dirigida a extender y ampliar la Ley de Preferencias Comerciales Andinas de Estados Unidos (*US Andean Trade Preferences Act*, ATPA), que desde 1991 ha permitido a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú exportar productos con aranceles reducidos o nulos al mercado estadounidense. El programa vigente rige hasta diciembre del 2001. En 1998, las exportaciones de estos cuatro países andinos a Estados Unidos en el marco del programa ATPA sumaron US\$ 1.600 millones, cerca del 20 por ciento de sus ventas totales, o la mitad aproximadamente de sus exportaciones no tradicionales a dicho mercado. Pese a su similitud con la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC, véase el Capítulo III), el ATPA no estipula las mismas ventajas otorgadas a los países de la ICC en virtud de la nueva Ley estadounidense sobre Comercio y Desarrollo promulgada en mayo. Los productores andinos afrontarán probablemente una mayor competencia de los países caribeños en este mercado a menos que obtengan una mejora del programa ATPA similar a la ICC.

### **Comunidad del Caribe**

Caricom se creó en 1973 con el triple objetivo de impulsar la integración económica entre sus miembros a través de la creación de un mercado común, de reforzar la situación externa de la región mediante la coordinación de las políticas exteriores de sus miembros y de poner en común los escasos recursos por medio de la cooperación en diversas esferas del desarrollo socioeconómico. Inicialmente, la agrupación se componía de doce países anglófonos (Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, St. Kitts y Nevis,

San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía y Trinidad y Tobago) y el territorio dependiente de Montserrat. Surinam formalizó su adhesión en 1995, mientras que Haití está en camino de convertirse en el 15° miembro. Pese al abultado número de miembros, Caricom es el organismo de integración más reducido del hemisferio, con un PIB combinado de menos de US\$ 20.000 millones y una población de sólo seis millones de habitantes (excluyendo Haití). Debido a su exiguuo tamaño, los miembros de Caricom tienen clara conciencia de los beneficios inherentes a la integración regional y a la cooperación en una economía crecientemente globalizada, y han manifestado en los últimos años un progresivo dinamismo en materia de formulación conjunta de políticas, coordinación y compromiso con el proyecto de integración.

### ***Hitos en la década de los noventa***

Al igual que el resto de América, Caricom sufrió un relativo estancamiento de su integración en los años ochenta. Sin embargo, desde principios de los noventa los países miembros han intentado activamente revitalizar sus vínculos regionales, profundizando el proyecto vigente de integración y expandiéndolo para admitir nuevos miembros. Los principales logros de la década que culmina son:

- *Una zona de libre comercio de bienes.* Tras la supresión de la mayoría de aranceles al comercio intrarregional de bienes durante los primeros años de la Comunidad, la atención se ha centrado recientemente en la eliminación de las barreras no arancelarias a dicho comercio. Si bien persisten algunos obstáculos, la zona de libre comercio de bienes de Caricom es en gran medida una realidad.
- *Avances en la adopción de un arancel externo común.* En 1992, los países miembros aprobaron, tras algunos intentos fallidos, una nueva estructura del AEC junto con un programa de reducción paulatina de aranceles a completar en cuatro fases escalonadas a lo largo de un quinquenio. A pesar de los sustanciales retrasos en el calendario original, la década se cerró con notables progresos en la armonización de los aranceles de los países miembros y la reducción de las barreras externas.
- *Revisiones del tratado para permitir la implementación de un Mercado y Economía Únicos de Caricom (CSME).* Pese al objetivo explícito de instaurar un mercado único, el texto fundacional de la agrupación –Tratado de Chaguaramas– se centraba principalmente en el estadio inicial de la integración: la zona de libre comercio de bienes y el AEC. En consecuencia, los países miembros acometieron a mediados de los noventa una profunda revisión de dicho tratado mediante una serie de nueve protocolos adicionales que definen normas y calendarios claros para la concreción del mercado común, incluida la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas en la subregión. De hecho, los miembros han ido más allá de este compromiso con el establecimiento del CSME que, además de un mercado común plenamente operativo, prevé la convergencia de políticas macroeconómicas seguida de la armonización monetaria.
- *Nuevos miembros.* En 1995 Surinam se adhirió a Caricom como primer miembro no anglófono; dos años después, la Comunidad acordó aceptar provisionalmente a Haití como miembro de pleno derecho. En 1999, concluidas las negociaciones sobre las condiciones

específicas de adhesión, Haití fue formalmente admitido en la agrupación, en espera del depósito de los instrumentos pertinentes de adhesión ante la Secretaría General de la Comunidad.

### ***Logros recientes en la integración***

Este año, Caricom ha proseguido su activo programa de profundización y ampliación del programa de integración subregional. Los adelantos en la implementación del AEC y en la liberalización de los movimientos de factores dentro de la subregión han situado el objetivo del CSME al alcance de los miembros. Entre tanto, la Comunidad sigue desarrollando las relaciones comerciales con países vecinos, en particular con la República Dominicana y Cuba.

Actualmente, el AEC está en vigor en la mayor parte de la región, aun cuando algunos países deben completar la etapa final de reducción arancelaria estipulada en el nuevo programa. En parte, tales retrasos obedecen a problemas fiscales asociados a la pérdida de ingresos arancelarios. Una vez concluido el proceso, el promedio arancelario no ponderado se situará en torno al 10 por ciento, la mitad de su valor hace un decenio. Por consiguiente, la introducción del AEC representa para Caricom una reducción sustancial de la protección externa, la cual previsiblemente propiciará la competencia y mejorará la productividad en la región. No obstante, conviene señalar que aun después de su total implantación en todos los países, el AEC dará cabida a numerosas excepciones y los aranceles medios seguirán siendo elevados para los estándares internacionales. Si bien no cabe duda de que nuevas reducciones del AEC redundarían en una mayor eficiencia para las industrias locales y facilitarían la transición hacia la liberalización del comercio hemisférico, dichas reducciones tendrían que llevar aparejados esfuerzos por generar nuevas fuentes de ingresos públicos dada la importancia que los impuestos al comercio tienen para la mayoría de los gobiernos de la subregión.

Entre tanto, los países miembros han realizado claros avances en otros ámbitos del CSME. Los nueve protocolos modificatorios del Tratado de Chaguaramas han sido firmados por los miembros y varios de ellos se están aplicando a título provisional en espera de la ratificación definitiva por los gobiernos nacionales. Habiendo prácticamente concluido la revisión del Tratado, los miembros e instituciones regionales de Caricom orientan ahora sus esfuerzos hacia la aplicación eficiente de los nuevos protocolos. Todo parece indicar que su plena ejecución por todos los países será un proceso dilatado, especialmente en aquellas áreas en las que se prevé una liberalización adicional del mercado regional. Aunque el Protocolo II, relativo al libre movimiento de factores de producción dentro de la Comunidad, se ha aplicado provisionalmente desde 1998, el logro de los objetivos en este ámbito se perfila como un proceso complicado. Hasta la fecha, el comercio intrarregional de servicios está sujeto a múltiples cortapisas, la circulación de trabajadores se limita a titulados de universidades acreditadas en determinadas categorías profesionales y todavía pesan numerosas restricciones sobre las transacciones de capital dentro de la región. Por lo que atañe a la convergencia macroeconómica y a la creación de una unión monetaria, no cabe esperar mayores iniciativas políticas hasta que el mercado común sea plenamente operativo.

Se espera que la nueva Corte de Justicia del Caribe, en proceso de constitución, contribuya significativamente a la vigencia del CSME al proporcionar un foro regional para la interpretación

del Tratado modificado de Caricom. En su calidad de jurisdicción secundaria, la corte actuará también como tribunal regional de apelación. Para la mayoría de los países miembros la última instancia de recurso sigue siendo en la actualidad la Comisión Judicial del Consejo de Estado (*Judicial Committee of the Privy Council*) en Inglaterra. Así, haciendo las veces de tribunal superior de apelación, la corte reflejará por primera vez la autonomía de la región en materia judicial. A lo largo del año la Comunidad ha preparado activamente la instalación y el consiguiente funcionamiento de la corte en su sede en Trinidad y Tobago.

### ***Relaciones con el exterior: nuevos acuerdos y retos***

Paralelamente a la profundización de los vínculos intrarregionales, los países miembros de Caricom han adoptado este año importantes medidas con miras a ampliar su proyecto de integración y participar en otras iniciativas de índole regional y hemisférica. Tras la firma en 1998 de un Acuerdo Marco de Libre Comercio entre Caricom y la República Dominicana, en marzo del 2000 se ultimó el protocolo que precisa las distintas fases de reducción de aranceles y transición con miras a la instauración de la zona de libre comercio. Se espera que el acuerdo entre en vigor en enero del 2001 y que el intercambio de mercancías esté plenamente liberalizado antes del 2004. La última iniciativa comercial de Caricom en la región es un Acuerdo de Cooperación Comercial y Económica firmado con Cuba en julio del 2000 con el objetivo de robustecer los lazos comerciales entre las dos partes. El acuerdo prevé la liberalización recíproca del comercio en base a una lista positiva restringida, si bien exime de la reciprocidad a las naciones menos avanzadas de Caricom. Al margen de estos nuevos pactos, el deseo de estrechar relaciones con países y regiones vecinos se evidencia también en el dinamismo que Caricom sigue desplegando en el seno de la Asociación de Estados del Caribe.

Durante este año sobrevinieron dos sucesos decisivos llamados a ejercer un marcado influjo en las futuras relaciones de Caricom con sus principales socios comerciales. Uno de ellos fue la promulgación, el 18 de mayo, de la nueva Ley de Asociación Comercial Estados Unidos-Cuenca del Caribe (*US Caribbean Basin Trade Partnership Act, CBTPA*). Tal como se detalla en el Capítulo III, la CBTPA es un programa de preferencias comerciales concedidas unilateralmente por Estados Unidos a los países caribeños que viene a complementar la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe de 1984, a la vez que aumenta los beneficios otorgados a los países beneficiarios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) hasta el 2008. Su finalidad es corregir el efecto adverso sobre las exportaciones caribeñas de prendas de vestir al mercado estadounidense derivado de las facilidades de acceso otorgadas a las exportaciones mexicanas a raíz del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en menoscabo de las preferencias otorgadas bajo la ICC. Aunque mediante el nuevo acuerdo los países caribeños han cristalizado en gran medida su ambición de obtener la “paridad TLCAN” para sus exportaciones al mercado estadounidense, resta mucho por hacer en los próximos años para traducir estas nuevas oportunidades en un incremento real de las exportaciones de Caricom. Lo anterior reviste especial relevancia ante la perspectiva del ALCA, que minará las preferencias comerciales de que actualmente disfruta Caricom frente a otros países del hemisferio en el mercado estadounidense.

El segundo gran suceso externo del año fue la firma, el 23 de junio en Cotonou, del Convenio de Asociación entre la Unión Europea y Países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) para el

período 2000-2020. El acuerdo de Cotonou establece la prórroga, hasta el 2008, de las preferencias comerciales otorgadas por Lomé IV a las exportaciones de los países de ACP hacia la UE, así como la negociación, entre el 2002 y el 2008, de nuevos acuerdos regionales de asociación económica entre la UE y diversas regiones o naciones de ACP, los cuales regirán a partir del 2008 (véase Capítulo IV para mayores detalles). Si bien se desconoce qué tipo de acuerdo firmarán la UE y Caricom, cabe esperar que cualquier nuevo pacto dispondrá de un grado de reciprocidad mucho mayor que el existente en la actualidad en la relación birregional. Esto, junto con la previsible entrada en vigor del ALCA en el 2005, acarreará una profunda redefinición de los vínculos comerciales externos de Caricom y un ingente desafío para sus miembros más pequeños.

### **Mercado Común Centroamericano**

A inicios de la década de los noventa, tras un dilatado período de parálisis, las naciones centroamericanas emprendieron un proceso de revitalización de su proyecto de integración subregional. En 1960, con la firma del tratado constitutivo original del Mercado Común Centroamericano (MCCA), sus cinco miembros –Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua– pusieron en marcha un ambicioso programa dirigido a instituir una unión aduanera y, finalmente, un mercado común. En un proceso sin precedentes por entonces en América Latina y el Caribe, el 95 por ciento del comercio intrarregional se liberalizó en pocos años siguiendo un calendario fijo y automático, y la década siguiente vio nacer una unión aduanera parcial. El gran dinamismo inicial se vio truncado por una serie de desequilibrios a cuyo origen contribuyeron los elevados niveles de protección externa y las crecientes divergencias políticas que acabaron desencadenando acciones bélicas entre algunos de sus miembros. Aun bajo el asedio de la deuda y la crisis política de los años ochenta, el comercio dentro del MCCA mantuvo un nivel relativamente alto y sirvió como plataforma para relanzar la paz y la integración subregional al final del decenio.

#### ***El MCCA en la década de los noventa***

En 1993, tras la firma del Protocolo de Guatemala que modificaba el tratado constitutivo de 1960, el MCCA adoptó un nuevo marco de regionalismo abierto con objeto de facilitar la inserción internacional y la competitividad de la subregión. Sin renunciar a los objetivos de una unión aduanera y un mercado único, los países miembros acordaron introducir un AEC más bajo y ampliar la liberalización del comercio intrarregional incluso en productos agrícolas. Se propuso una nueva estructura del AEC comprendida entre un mínimo del 5 por ciento y un tope del 20 por ciento, y en 1995 los Gobiernos decidieron reducir adicionalmente estos niveles hasta un AEC del 0-15 por ciento para finales de la década. Aunque a mediados de 1996 cerca del 95 por ciento de las partidas del AEC habían sido implementadas en el MCCA, posteriormente se redujo este porcentaje y se postergó la plena vigencia del AEC. El nuevo marco de integración introdujo sin embargo una mayor flexibilidad entre los miembros, lo cual, junto con otros factores, ha hecho de la integración en los noventa un proceso bastante heterogéneo. En 1993, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua fundaron el Grupo de los Cuatro (CA-4) y en 1996 El Salvador y Guatemala anunciaron la creación de una unión aduanera bilateral.

En términos globales, no obstante, la revitalización de la integración en el istmo –unida a la liberalización unilateral y multilateral del comercio– ha constituido un claro aliciente para el comercio intrarregional y ha contribuido a captar niveles muy superiores de inversión. Una consecuencia de la liberalización unilateral de los mercados de capital por todos los miembros del MCCA ha sido el repunte de los flujos financieros intrarregionales, incluyendo niveles sustanciales de IED. Esto, junto con el desarrollo de la infraestructura subregional, ha ayudado a los países centroamericanos a revitalizar sus economías y a dar una respuesta más efectiva a la inestabilidad económica de los últimos años.

### ***Logros recientes***

Durante el 2000 la subregión ha alcanzando finalmente las postergadas metas del AEC (mínimo 0 por ciento, máximo 15 por ciento). Al mismo tiempo, evidenciando la flexibilidad del Protocolo de Guatemala, El Salvador y Guatemala llevaron adelante su proyecto de unión aduanera bilateral (incluyendo la recaudación común de impuestos aduaneros), que entrará previsiblemente en vigor en el 2001. Honduras y Nicaragua han expresado su interés en adherirse a este proyecto. También cabe señalar en el año que culmina la incorporación de Belice al Sistema de Integración Centroamericana, en cuyo marco operan las instituciones regionales de la agrupación. Queda por determinar la posible integración de este país al área de libre comercio del MCCA y la adopción del AEC.

Otro frente que se mantuvo activo fue la mejoría de las relaciones de la subregión con sus socios comerciales externos. Los países del istmo siguen una línea flexible en las negociaciones comerciales externas, que llevan a cabo de forma colectiva en ciertos aspectos y a título individual en otros. Conviene destacar en este sentido el acuerdo de libre comercio concluido por el MCCA con la República Dominicana en 1998, que constituye el tratado más homogéneo negociado hasta hoy por la región (tan sólo se negociaron de manera individual determinadas normas de origen y excepciones sobre acceso a mercados), aunque hasta ahora sólo ha sido ratificado por Costa Rica. En 1999 los miembros del MCCA iniciaron la negociación de un acuerdo marco con vistas a la liberalización del comercio con Chile. Ese mismo año concluyó la negociación conjunta del marco normativo de dicho tratado, mientras que los países siguieron negociando por separado con Chile los capítulos de acceso a mercados, normas de origen, disposiciones sectoriales específicas, servicios e inversión. Costa Rica y Chile cerraron un acuerdo en estas áreas en 1999, y ese mismo año suscribieron un acuerdo bilateral de libre comercio que, hasta la fecha, sólo ha sido aprobado por el legislativo costarricense. También El Salvador concluyó negociaciones con Chile, aunque sus autoridades decidieron aguardar el desenlace de las negociaciones de los restantes miembros del MCCA con la esperanza de firmar un acuerdo conjunto.

En el transcurso del año 2000, las naciones integradas en el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) concluyeron un acuerdo de libre comercio con México (con el que Costa Rica y Nicaragua firmaron acuerdos individuales en 1994 y 1997, respectivamente). Previamente, Costa Rica entabló con Canadá negociaciones de libre comercio, que concluirán probablemente en el primer semestre del 2001. Siguiendo el ejemplo de Costa Rica, los restantes países del MCCA han emprendido sus propias negociaciones con Canadá. También prosiguieron durante el año las conversaciones comerciales del MCCA con Panamá, en las que, al igual que

con Chile, los países negocian el marco normativo conjuntamente y los anexos específicos sobre aranceles, servicios, inversión y normas de origen de forma individual. Se espera que estas negociaciones concluyan en el 2001.

El 18 de mayo del 2000 se aprobó la nueva Ley de Asociación Comercial Estados Unidos-Cuenca del Caribe (CBTPA), de señaladas repercusiones para América Central (véase el Capítulo III). La ampliación del acceso al mercado estadounidense puede actuar como plataforma para preparar el ALCA y propiciar una mayor competencia global en el sector textil tras el desmantelamiento definitivo, el 1 de enero del 2005, del Acuerdo Multifibras del GATT. No obstante, los lazos comerciales de la región con Estados Unidos siguen dependiendo de concesiones unilaterales y altamente condicionadas de este país, con la desventaja de la falta de un mecanismo formal de resolución de conflictos.

Un campo prometedor para la integración es la infraestructura regional, cuya modernización propiciaría un sensible incremento de la competitividad de la región. La infraestructura energética, de comunicaciones y de transporte es un área básica en la que una mayor integración puede reforzar la competitividad centroamericana frente a terceros y generar oportunidades de nuevos vínculos entre el istmo y sus vecinos. Cabe recordar en particular el anuncio, realizado tras el cambio de gobierno en México, de que este país y los países centroamericanos elaborarán un plan de infraestructura dotado de una dimensión social y medioambiental. El proyecto, conocido como el “Plan Puebla-Panamá,” tiene el potencial necesario para modernizar la deficiente infraestructura regional y dinamizar la integración regional.

Contrastando con tales logros, la integración centroamericana ha experimentado también serios reveses. Entre éstos destaca el reavivamiento de los conflictos limítrofes, un espectro del pasado que se cierne sobre el futuro y que ha incidido adversamente en el comercio regional. En momentos en que América Central ha mejorado su posición en los mercados internacionales y obtiene apreciables ventajas de sus principales socios comerciales, dichos conflictos ponen en peligro las conquistas del pasado en materia de crecimiento y diversificación de exportaciones. Es preciso, por tanto, superar estos roces políticos y revisar las sanciones jurídicas que rigen las relaciones comerciales intrarregionales.

Es importante señalar que los días 18 y 19 de enero del 2001 el Banco Interamericano de Desarrollo presidirá en Madrid (España), una reunión del Grupo Consultivo Regional con el fin de promover la integración y la inversión extranjera en Centroamérica. Esta reunión de alto nivel coauspiciada por el gobierno español, y a la que han sido invitados los jefes de estado centroamericanos, reunirá a delegados de países beneficiarios, gobiernos donantes, instituciones multilaterales, grupos de la sociedad civil, organizaciones no gubernamentales y representantes del sector privado. La cita de Madrid, que dará seguimiento a la reunión del Grupo Consultivo que se celebró en Estocolmo en mayo de 1999, tiene entre los puntos de la agenda cuestiones de desarrollo regional e integración cruciales para el progreso económico y la transformación social del istmo, así como para su participación en el proceso de globalización.

## Mercosur

El Mercado Común del Sur (Mercosur), con creces la mayor agrupación económica de América Latina y el Caribe, fue oficialmente constituido en 1991 por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Como se deduce de su nombre, el objetivo último del grupo consiste en la creación de un mercado común en el que la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas se complementa con un arancel externo común y una creciente cooperación política entre sus miembros.<sup>33</sup> Los países de Mercosur cuentan con menos experiencia en la cooperación colectiva que los miembros de acuerdos de integración más antiguos como la Comunidad Andina, el MCCA o Caricom. Dado su limitado historial de integración, y en parte por voluntad propia, Mercosur carece de una extensa y completa infraestructura institucional regional. Ello no le impidió, sin embargo, ser durante la mayor parte de la década el esquema de integración económica más dinámico del hemisferio en términos del crecimiento comercial entre sus miembros (las exportaciones intrarregionales representaron en 1998 un 25 por ciento de las ventas totales de la agrupación, frente a un mero 9 por ciento en 1990). En años recientes la inestabilidad económica ha puesto a prueba las estructuras y el empuje de Mercosur, aun cuando el notorio repunte de las exportaciones intrarregionales este año, después de un acusado declive en 1999, ha dado lugar a un optimismo renovado. Esta sección describe los grandes hitos de los años noventa y los progresos recientes en el proceso de integración de Mercosur.

### *Principales sucesos de los años noventa*

A fin de coronar la primera etapa hacia el mercado común, una zona de libre comercio de bienes, el tratado constitutivo de Mercosur estableció un programa de eliminación automática y general de derechos de importación entre 1991 y 1994. La mayoría de los aranceles desaparecieron de acuerdo al calendario acordado y desde 1995 el comercio intrarregional está en su mayor parte exento de gravámenes, si bien quedan por integrar en el libre comercio algunos bienes sensibles. En enero de 1995, habiéndose implantado en lo esencial la zona de libre comercio, se introdujo el AEC con una estructura comprendida entre el 0 por ciento y el 20 por ciento. Como en el régimen de libre comercio, se incorporan gradualmente al AEC productos sensibles como bienes de capital, equipos de telecomunicaciones y material y programas informáticos. En el último decenio Mercosur ha experimentado, al igual que otras agrupaciones de la región, una acusada reducción de las medidas externas de protección; así, el arancel medio de nación más favorecida (NMF) del bloque decayó del 41 por ciento en 1986 a algo menos del 13 por ciento en 1999.

En 1997 los países de Mercosur firmaron el Protocolo de Montevideo sobre Comercio de Servicio. Este protocolo exige que los estados miembros otorguen a los proveedores de servicios de un miembro de Mercosur un trato nacional no menos favorable que el que reserva a los proveedores de servicios similares de otro país miembro o de terceros países. Los firmantes acordaron asimismo autorizar los movimientos transfronterizos de capital, elemento esencial en

---

<sup>33</sup> El proceso previsto comprende cinco grandes etapas: (i) supresión de los derechos de aduana y barreras no arancelarias a la circulación de bienes y servicios; (ii) adopción de un AEC y de una política comercial exterior común; (iii) liberalización del movimiento de factores en la subregión; (iv) coordinación de las políticas macroeconómicas y sectoriales de los países miembros; (v) armonización de las legislaciones a fin de fortalecer el proceso de integración.

todo mercado común. El Protocolo incluye un acuerdo referente a la celebración periódica de reuniones de seguimiento con vistas a la liberalización del comercio de servicios en la agrupación antes del 2007.

Paralelamente a la construcción del proyecto interno de integración, Mercosur ha buscado ampliar su número de miembros mediante la admisión, como miembros asociados, de Chile (1996) y Bolivia (1997). Los acuerdos con estos dos países, basados en acuerdos previos de la ALADI, tienen un alcance relativamente amplio que abarca la virtual supresión de aranceles en el comercio de bienes, junto con otras disposiciones relativas a asuntos generalmente excluidos de los acuerdos de tipo ALADI tales como servicios, inversión, doble tributación y medidas sanitarias y fitosanitarias. Cada uno de los acuerdos establece un calendario para la abolición de los aranceles y una lista de productos sujetos a régimen especial. Las negociaciones sobre libre comercio entre Mercosur y la Comunidad Andina, entabladas en 1998, se vieron retrasadas por la adopción de una serie de acuerdos bilaterales preliminares; no obstante, la citada Cumbre de Jefes de Estado de América del Sur celebrada en Brasilia imprimió renovado vigor a las perspectivas de un pacto entre ambos grupos.

Además del acceso a mercados Mercosur ha promovido el debate y ulterior desarrollo de una gran variedad de temas regionales. El grupo ha promovido el desarrollo de una infraestructura regional en el Cono Sur, principalmente en los sectores de transporte, energía y telecomunicaciones. Entre las iniciativas extraeconómicas que han recibido la atención de Mercosur en los últimos años merecen mención la Declaración de Derechos de los Trabajadores de 1998, el “Memorando de Entendimiento” del mismo año sobre reconocimiento mutuo de títulos universitarios, o la declaración de Ushuaia en apoyo a la democracia, los derechos humanos y la creación de una “zona de paz” de Mercosur.

### ***Avances recientes en materia de integración***

Los tropiezos del proceso de integración tras el inicio de la crisis financiera internacional de 1997 y la posterior devaluación de la moneda brasileña, en enero de 1999, han restado ímpetu a la profundización de la integración en la subregión. En este contexto, la decisión de elevar el AEC en tres puntos porcentuales y el aumento del uso unilateral de barreras arancelarias y no arancelarias ha generado tensiones entre los miembros y llevado a un primer plano consideraciones referentes al acceso a mercados. Sin embargo, este año se perciben indicios de que, habiendo dejado atrás lo peor, Mercosur se halla comprometido a una mayor profundización de su proceso integrador. Los esfuerzos en este sentido comprenden el perfeccionamiento de la unión aduanera, el refuerzo de la coordinación macroeconómica y la adopción de reglamentos financieros, normas y políticas de inversión comunes.

En la actualidad, Mercosur busca perfeccionar el AEC y abolir algunas de las excepciones sectoriales con el propósito de alcanzar una convergencia paulatina de aranceles externos en los sectores en los que aun rigen los aranceles individuales de los países miembros. Las metas del programa de convergencia incluyen una tasa del 14 por ciento para bienes de capital en el 2001 y del 16 por ciento para programas y equipo informático y de telecomunicaciones en el 2006.

La Cumbre Presidencial de Mercosur, celebrada en diciembre del 2000 en Florianópolis, significó un notable avance de las negociaciones sobre la situación de la industria automotriz, un sector clave del comercio intrarregional excluido hasta entonces de la unión aduanera –tanto de la zona de libre comercio como del AEC. Desde 1994 los países han tratado de establecer un régimen común para el sector automotriz basado en un comercio intrarregional libre y sin restricciones y en la aplicación del AEC. Inicialmente, la entrada en vigor del régimen común estaba prevista el 1 de enero del 2000 aunque este plazo se pospuso por diversos factores como las repercusiones económicas de la crisis financiera asiática en la región. Mientras tanto, prevalecieron durante la mayor parte del año los regímenes nacionales de la industria automotriz y el pacto sectorial bilateral entre Argentina y Brasil (que comprendía prescripciones en materia de exportación, el equilibrio del comercio intrarregional y distintos aranceles externos).

En diciembre, los gobiernos acordaron finalmente un marco general basado en un régimen de transición de seis años a partir del 2001. Argentina y Brasil pasarán inmediatamente a imponer un AEC del 35 por ciento sobre vehículos de pasajeros, mientras que en los demás miembros de Mercosur la adopción del arancel común se hará gradualmente durante los próximos seis años. En cuanto a las partes de automóviles y otros equipos de transporte, los países miembros convergerán hacia tasas específicas comunes antes del 2006. Durante la fase de transición el comercio entre Argentina y Brasil estará administrado y sujeto a una valoración semestral de requisitos de compensación. Asimismo, se aplicará un requisito de contenido regional del 60 por ciento del que aproximadamente un 30 por ciento deberá ser nacional. La total liberalización del comercio intrarregional del sector tendrá lugar a partir del 1 de febrero del 2006. Aunque el acuerdo fue firmado por Paraguay, las negociaciones dirigidas a la total incorporación de este país en el régimen común continuarán en el 2001.

Entre tanto, varios sectores ya liberalizados intrarregionalmente han sido últimamente objeto de disputas y negociación. En el sector textil, por ejemplo, Argentina perdió el pasado mes de marzo su derecho a aplicar derechos de salvaguardia a la producción brasileña y de terceros países. A ello se suman otros litigios en los sectores porcino, avícola, del acero y del calzado (se han registrado casos en donde se han llegado a aplicar barreras no arancelarias al comercio intrarregional de tales productos).

Con vistas a avanzar más allá del libre comercio de bienes hacia el libre movimiento de servicios y capitales, Mercosur estudia el modo de armonizar determinadas prácticas, tales como la presentación de balances y datos financieros, normas de prudencia y de supervisión. Del mismo modo, el grupo está preparando modificaciones que simplificarán la movilidad laboral entre sus países miembros y, a tal efecto, se estudia la posible introducción de un pasaporte de Mercosur. En relación a la movilidad de la mano de obra será preciso considerar muchas otras cuestiones relevantes, como la capacidad de transferir fondos de pensiones de un país a otro –algo imposible en la actualidad aun en el caso de empresas multinacionales que gestionan sus propios planes de pensiones.

También se han registrado importantes avances en el ámbito de la coordinación macroeconómica. Los últimos acontecimientos han demostrado a los países de Mercosur la importancia de la estabilidad económica para asegurar el éxito del pacto comercial y, por consiguiente, el desarrollo económico e institucional del grupo. A tal efecto, los países miembros

han creado el Grupo de Supervisión Macroeconómico que, desde abril del 2000, ha centrado su labor en la búsqueda de una metodología para armonizar las estadísticas económicas nacionales. Entre las principales variables a estudiar figuran el índice de precios al consumo y la deuda neta del sector público. En noviembre se dio inicio a una publicación trimestral que presentará algunos de estos indicadores. Con motivo de la XIX Cumbre de Presidentes de Mercosur celebrada en diciembre, los gobernadores de los bancos centrales y ministros de hacienda de los cuatro países miembros acordaron establecer un mecanismo de convergencia macroeconómica y definir medidas a adoptar en caso de desviación de las metas convenidas. Los mecanismos de coordinación constan de dos etapas. La primera es un mecanismo de transición para el 2001 en el que los países anunciarán sus metas de inflación, deuda pública consolidada y variación neta de la deuda pública consolidada (neta de reservas internacionales). Dichas metas deben ser compatibles con aquéllas que se definan en la segunda fase. Ésta consiste en la adopción de metas comunes a partir del 2002, incluyendo un tope del 5 por ciento para la inflación entre el 2002 y el 2005 y del 4 por ciento ulteriormente junto con objetivos comunes para las variables fiscales.

El drástico retroceso del comercio en Mercosur tras la crisis asiática y la depreciación del real brasileño –bastante nociva para un grupo que había alcanzado un elevado nivel de interdependencia económica– ha suscitado temores en torno a la coexistencia de regímenes cambiarios muy dispares entre los países miembros. La evolución de Mercosur ha puesto de relieve que, si se verifica una convergencia sostenida en las principales variables macroeconómicas, la diversidad de regímenes cambiarios por si sola no debería desacelerar la expansión del comercio intrarregional. De ahí la reciente firma de una declaración que exige a los países de Mercosur y a los países asociados adoptar políticas comunes que garanticen la estabilidad de cada economía a fin de proteger al bloque de posibles crisis económicas mundiales.

Tal como se ha mencionado, los intercambios intrarregionales han dado este año señales de un vigoroso repunte reforzando la confianza de Mercosur en su capacidad para sobreponerse a las dificultades antes mencionadas. También durante este año se ha renovado la voluntad de los países miembros de ampliar y profundizar los avances del proceso de integración mediante la adhesión al llamado “Relanzamiento de Mercosur”, que emanó de la Cumbre Presidencial del mes de julio en Buenos Aires.

Para aprovechar plenamente las oportunidades brindadas por Mercosur los países miembros han de avanzar durante los próximos años en ámbitos cruciales como la consolidación de un sistema comercial transparente y debidamente reglamentado, la supresión de barreras no arancelarias y asimetrías normativas disfuncionales, la coordinación macroeconómica, una reforma institucional concomitante con crecientes niveles de interdependencia y el desarrollo de una infraestructura regional más integrada (véase el Capítulo V). Pese a la envergadura de los desafíos que Mercosur enfrenta, su habilidad para resistir los embates de los últimos años parece presagiar un resurgimiento.

### ***Ampliación del bloque***

Las negociaciones sobre la plena adhesión de Chile a Mercosur se intensificaron en 1999, pero surgieron algunas dificultades en lo referente al calendario de adhesión. A ello se añadieron nuevas complicaciones cuando, en diciembre del 2000, Chile anunció planes para emprender negociaciones de libre comercio con Estados Unidos –una decisión cuyo impacto sobre los planes de ampliación de Mercosur se desconoce–. Entre tanto, los países de Mercosur han decidido negociar como bloque con la Comunidad Andina y, según se consigna más arriba, han negociado acuerdos bilaterales con las naciones andinas como paso previo a una futura negociación de libre comercio entre ambos grupos. Con ocasión de la Cumbre de Jefes de Estado de América del Sur, celebrada en septiembre en Brasilia, líderes gubernamentales de ambos organismos anunciaron planes para concluir dichas conversaciones en el 2002.

Durante la XIX Cumbre de Presidentes de Mercosur en diciembre representantes de los países de Mercosur y de Sudáfrica firmaron un acuerdo encaminado a estrechar los lazos comerciales y a sentar las condiciones para la creación de una zona de libre comercio entre sus economías.

También ha sido objeto de negociación la capacidad de cada país miembro para llevar a cabo acuerdos bilaterales de comercio con terceros países. A este respecto se ha estipulado que, pasado el 30 de junio del 2001, ningún miembro de Mercosur podrá suscribir acuerdos o mantener preferencias arancelarias dentro de la ALADI que no hayan sido negociadas conjuntamente por Mercosur.

Los países de Mercosur participan activamente en el proceso del ALCA, en cuyo seno negocian de forma colectiva. Fuera del continente, Europa ha ocupado un lugar preeminente en la agenda comercial del bloque. La negociación de un acuerdo interregional de asociación, que incluye el libre comercio de bienes y servicios, arrancó en 1999 y se espera que las conversaciones sobre reducciones arancelarias comiencen en julio del próximo año (véase el Capítulo IV).

### **Tratado de Libre Comercio de América del Norte**

El Tratado de Libre Comercio de América el Norte (TLCAN) entre Canadá, México y Estados Unidos entró en vigor el 1 de enero de 1994, sustituyendo y profundizando el acuerdo de libre comercio Canadá-Estados Unidos de 1989. Hasta el presente, el TLCAN ha permitido acrecentar sustancialmente las corrientes intrarregionales de comercio e inversión y ha dado génesis a un marco institucional para abordar asuntos comunes planteados por la creciente integración económica, como son la resolución de conflictos, la infraestructura en zonas limítrofes o la protección del medio ambiente. Por otra parte, el TLCAN se ha erigido en modelo para diversos acuerdos comerciales firmados posteriormente, conforme los países miembros se han embarcado unilateralmente en negociaciones de acuerdos bilaterales similares con otras naciones del continente.

En más de un aspecto el TLCAN fue un acuerdo pionero. Por un lado, vinculó entre sí las economías de países con niveles de ingresos sumamente dispares; por otro lado, más allá de los pactos tradicionales limitados a la concesión de preferencias arancelarias, incorporó nuevas

disciplinas sobre comercio de servicios, inversión, defensa de la propiedad intelectual, compras del sector público y resolución de controversias, entre otras; por último, sus acuerdos paralelos reconocieron explícitamente el valor de la cooperación regional en cuestiones medioambientales y laborales.

El Tratado ha actuado como motor del avance de la integración económica en Norteamérica. En los últimos años, tal como se consigna en el Capítulo I, la expansión de los intercambios dentro de la región supera con creces a la del comercio con otras regiones del globo. En 1999, los intercambios bilaterales rondaron los US\$ 1.000 millones *diarios* entre Canadá y Estados Unidos, y los US\$ 500 millones diarios entre este último y México. De mucha menor cuantía es el comercio bilateral México-Canadá, aunque este último representa el segundo mercado para los productos mexicanos. En el año 2000, el comercio intrarregional ha proseguido su expansión (un 20 por ciento aproximadamente, véase el Capítulo I). Paralelamente, entre 1994 y 1999, los flujos de inversión extranjera directa (IED) en el TLCAN rozaron los US\$ 250.000 millones.<sup>34</sup> A todas luces, la multiplicación de los flujos intrarregionales de comercio e inversión fue propiciada por la definición de un calendario detallado de eliminación de aranceles en el TLCAN, la adopción de mecanismos transparentes de resolución de controversias sobre acceso a mercados, una cooperación reforzada en materia de procedimientos aduaneros y la aprobación de disciplinas favorables a la IED en la región.

### ***Eliminación gradual de aranceles***

El TLCAN estipula la supresión de aranceles para virtualmente todos los productos de acuerdo a un calendario de reducción progresiva que rara vez rebasa los 10 años. De este calendario sólo quedan excluidos unos pocos productos lácteos y avícolas intercambiados por Canadá y sus socios, al igual que el comercio de cacahuates, azúcar y algodón entre Estados Unidos y Canadá. Por otra parte, los derechos de importación sobre unos cuantos productos sensibles –como el maíz en México y el zumo de naranja en Estados Unidos– desaparecerán en un lapso de 15 años. Hasta la fecha, las partes se han ceñido a los plazos de reducciones estipulados en el acuerdo. Canadá y Estados Unidos han concluido la supresión de aranceles prevista en el acuerdo de libre comercio de 1989; y el 1 de enero del 2001, México y sus dos socios iniciarán la octava fase anual de reducciones arancelarias recíprocas. Asimismo, el TLCAN dispone que sus miembros podrán negociar la aceleración de los plazos de desgravación previstos originalmente; hasta hoy se han celebrado dos de estas rondas de negociación y prosiguen las conversaciones para acelerar la supresión de aranceles en un tercer grupo de bienes.

Prácticamente todos los intercambios entre Estados Unidos y Canadá están actualmente exentos de aranceles, salvo aquellos bienes excluidos del calendario de reducción progresiva. En cuanto al comercio mexicano con sus socios, el TLCAN ha redundado en amplios márgenes preferenciales para productos regionales. Según la Oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos, en enero del 2000 el arancel medio mexicano, ponderado por comercio, para productos estadounidenses había caído del 10 por ciento al 1,3 por ciento, mientras que los derechos impuestos a los bienes mexicanos a su entrada en Estados Unidos habían descendido

---

<sup>34</sup> La evolución de la inversión extranjera directa en América del Norte se trata en mayor detalle en BID, Departamento de Integración y Programas Regionales, *Integración y Comercio en América*, Nota Periódica, octubre 1999.

del 4 por ciento al 0,4 por ciento. Tales reducciones son más acusadas en sectores específicos, especialmente con respecto a los aranceles impuestos a otros países en el mercado estadounidense. Así por ejemplo, en 1998 el arancel efectivo<sup>35</sup> impuesto por Estados Unidos a las importaciones de prendas de vestir mexicanas tan sólo ascendía al 0,9 por ciento; por el contrario, los aranceles efectivos sobre las importaciones de China, Hong Kong y la República Dominicana eran del 12,7 por ciento, 17,5 por ciento y 7,4 por ciento, respectivamente. En el sector electrónico los productos canadienses y mexicanos importados en Estados Unidos pagaron aranceles efectivos del 0,1 por ciento y 0,3 por ciento, respectivamente, mientras que los de China pagaron un 2 por ciento. En la industria automotriz, finalmente, las importaciones de Canadá y México pagaron aranceles efectivos del 0,05 por ciento y 0,4 por ciento, respectivamente, porcentaje que ascendía al 2,7 por ciento para los productos alemanes.

### ***Supresión del mecanismo de devolución de aranceles***

Un importante aspecto relativo al comercio de mercancías es el uso de mecanismos de devolución de aranceles aduaneros (*duty drawback*), por el que se autoriza a los productores a exportar un producto acabado sin pagar tasas sobre los insumos importados desde terceros países. Se trata de una práctica internacional común empleada con fines de promoción de exportaciones, especialmente en países en vías de desarrollo. En México, por ejemplo, este mecanismo favorece las operaciones de exportación en plantas de ensamblaje conocidas como maquiladoras, responsables en 1999 del 35 por ciento de las importaciones y del 46 por ciento de las exportaciones mexicanas, dirigidas en su mayor parte al mercado norteamericano. Las maquiladoras, uno de los sectores más dinámicos de la economía mexicana, empleaban en junio del 2000 aproximadamente 1,3 millones de trabajadores, esto es más del doble que en 1994; en contraste, el empleo en la industria manufacturera al margen de las maquiladoras progresó sólo un 5 por ciento entre 1994 y 1999.

Los miembros del TLCAN decidieron eliminar la devolución de aranceles para productos posteriormente exportados a los mercados de sus socios. Esta disposición, vigente desde enero de 1996 en el comercio bilateral Estados Unidos y Canadá, se aplicará a partir de enero del 2001 al comercio mexicano con Canadá y Estados Unidos. La abolición de la devolución de aranceles en el comercio norteamericano plantea un desafío para México, tanto por el peso del sector maquilador como porque este país impone mayores derechos de importación a los insumos no originarios de Norteamérica. En consecuencia, las autoridades mexicanas lanzaron en noviembre pasado diversos Programas de Promoción Sectorial que otorgan reducciones en los aranceles de NMF a las importaciones de bienes intermedios y de capital. Nuevos derechos de importación, comprendidos entre el 0 por ciento y el 5 por ciento *ad valorem*, estarán a disposición de los productores en 20 industrias, incluidas las de componentes eléctricos, electrónica, muebles, juguetes, calzado, equipos de minería y metalurgia, bienes de capital, fotografía, equipos agrícolas, sustancias químicas y farmacéuticas, automóviles, textiles y prendas de vestir. No se impondrán requisitos de exportación a los productores que se acojan a dichas reducciones arancelarias.

Cabe preguntarse sobre el impacto que la eliminación de la devolución de aranceles en el TLCAN tendrá sobre las operaciones de exportación en México, incluida la industria

---

<sup>35</sup> Relación entre los derechos de importación pagados y el valor de las importaciones.

maquiladora. Como se ha señalado, el empleo en este sector ha crecido velozmente desde 1994, en momentos en que la desaparición de los mecanismos de reintegro era de dominio público. Este dinamismo sugiere, por tanto, que la industria maquiladora no percibe las disposiciones del TLCAN al respecto como una amenaza para sus operaciones en México. Más aun, las reducciones arancelarias de los nuevos programas de promoción industrial permitirán a la mayoría de productores, y no sólo a las maquiladoras, acceder a insumos importados a precios competitivos. Más importante quizá es el hecho de que las operaciones de exportación en México se inscriben dentro de una tendencia más generalizada en Norteamérica hacia una integración industrial regional, en la que cada país se especializa en la fabricación de líneas específicas de productos. Lo anterior es palpable, por ejemplo, en la fabricación de electrodomésticos, televisores en color y automóviles. Si bien es posible detectar esta tendencia en la fase previa al TLCAN, la liberalización del comercio propiciada por el acuerdo y la mayor seguridad que éste ofrece a los inversores ha hecho más fácil aprovechar las ventajas comparativas de cada país.

### ***El comercio de servicios***

Además de liberalizar el acceso a mercados para bienes, el TLCAN establece disciplinas para el comercio de servicios en América del Norte. Así, el Capítulo Doce del Tratado garantiza el trato de NMF y trato nacional a todos los proveedores transfronterizos de servicios, sin que se requiera una presencia local para prestar servicios en los distintos mercados nacionales de los socios. Tales disposiciones no se aplican a una serie de servicios explícitamente excluidos del acuerdo – tales como transporte aéreo y los servicios del estado– ni a los sectores financiero y de telecomunicaciones, que se rigen por otros capítulos del Tratado. La telefonía y los servicios básicos de telecomunicaciones quedan excluidos del acuerdo (Capítulo Trece), aun cuando el TLCAN facilita la utilización de redes públicas para la venta de servicios de valor añadido y comunicaciones intraempresariales. Por lo que atañe a los servicios financieros, el Capítulo Catorce prevé una liberalización escalonada y sustancial de los mercados de banca y seguros en la región, particularmente en México.<sup>36</sup>

El comercio transfronterizo de servicios entre Canadá y Estados Unidos se duplicó en la década posterior a la firma del acuerdo bilateral de libre comercio (predecesor del TLCAN), hasta alcanzar casi US\$ 59.000 millones en 1998. Durante los cinco primeros años del TLCAN, las exportaciones canadienses de servicios a Estados Unidos aumentaron un 64 por ciento, al tiempo que sus importaciones crecían un 24 por ciento. En cuanto al comercio de servicios entre México y sus socios del acuerdo, el análisis se ve dificultado por la recesión de la economía mexicana en 1995 que siguió a la devaluación del peso en 1994. Con todo, datos de la Oficina de Análisis Económico de Estados Unidos (*US Bureau of Economic Analysis*) señalan que, entre 1996 y 1999, el comercio transfronterizo de servicios entre México y Estados Unidos creció a un ritmo más sostenido (21,6 por ciento) que los intercambios de este último país con el resto del mundo (19,4 por ciento).

---

<sup>36</sup> Véase la descripción de las disposiciones del TLCAN relativas al comercio de servicios en: Government of Canada, *NAFTA: What's It All About?* (1993); Gary C. Hufbauer and Jeffrey J. Schott, *NAFTA: An Assessment*, Institute for International Economics, Washington, DC, 1993.

## ***Resolución de controversias***

Paralelamente al auge del comercio y la inversión en Norteamérica han surgido algunos conflictos. Así, México y Estados Unidos protagonizan actualmente controversias relativas al comercio de azúcar y al tránsito de camiones y autobuses a través de la frontera. Con respecto a la inversión, se ha recurrido activamente a las estipulaciones del Capítulo Once del TLCAN sobre la relación estado-inversor, encaminadas a proteger a los inversores contra las medidas de expropiación.<sup>37</sup> En agosto, un panel arbitral del TLCAN concluyó que un municipio mexicano había transgredido dichas disposiciones al denegar a la empresa estadounidense Metalclad Corporation el permiso de construir un vertedero. Se prevé que el gobierno mexicano apelará la decisión. Otro panel arbitral falló en octubre contra la decisión canadiense de prohibir las exportaciones de bifenilo policlorinado, aduciendo que dicha prohibición afectaba las operaciones en Canadá de S.D. Myers Inc., empresa basada en Estados Unidos.

A fin de solventar y prevenir éstos y otros litigios, se han establecido más de 25 paneles arbitrales y grupos de trabajo encargados de gestionar las relaciones comerciales en la región. Uno de los elementos centrales de esta infraestructura institucional es la adopción de una normativa clara sobre resolución de conflictos. El acuerdo comprende normas referentes a la resolución de conflictos en las esferas de inversión (Capítulo Once), servicios financieros (Capítulo Catorce), derechos antidumping y compensatorios (Capítulo Diecinueve), e interpretación y aplicación del acuerdo (Capítulo Veinte). De acuerdo con el Secretariado del TLCAN, responsable de administrar las disposiciones sobre resolución de controversias, desde 1994 se han fallado o están en estudio 56 casos asociados al Capítulo Diecinueve. De este total, 15 casos se referían a medidas adoptadas por Canadá, 11 a decisiones de las autoridades mexicanas y 30 a acciones emprendidas por Estados Unidos. Adicionalmente, cuatro casos han sido estudiados por grupos de arbitraje creados en virtud del Capítulo Veinte –uno referente a medidas adoptadas por Canadá y tres a acciones de Estados Unidos.

Los miembros del TLCAN han ido más allá de la adopción de disciplinas relativas al comercio de bienes y servicios y a los flujos de inversión. Al margen del acuerdo de libre comercio, los tres países firmaron el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN) y el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN), con el objetivo de fomentar el respeto a la legislación medioambiental y laboral en cada país. Adicionalmente, México y Estados Unidos establecieron el Banco de Desarrollo de América del Norte (BDAN) y la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza (COCEF). Estas dos instituciones, creadas de manera explícita para responder a los objetivos del TLCAN y de su acuerdo medioambiental, tienen por finalidad ayudar a las comunidades fronterizas de ambos países en el desarrollo de proyectos de infraestructura medioambiental. El BDAN, cuyo capital asciende a US\$ 3.000 millones, financia proyectos aprobados por la COCEF. Desde junio del 2000, esta última ha aprobado 40 proyectos con una inversión aproximada de US\$ 930 millones, en tanto que el BDAN ha autorizado préstamos por un valor próximo a US\$ 260 millones para 29 proyectos. Con todo, algunos analistas apuntan que el BDAN no ha respondido con rapidez y de manera integral a las necesidades de las comunidades fronterizas.

---

<sup>37</sup> Puede hallarse mayor información de base sobre las controversias en torno al Capítulo XI en: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales, *Integración y Comercio en América*, Nota Periódica, octubre 1999.

### *¿Hacia una profundización de la integración?*

El 1 de enero del 2001 se cumplirán siete años de vigencia del TLCAN, durante los cuales los esfuerzos colectivos se han dirigido a poner en ejecución las disposiciones del acuerdo y gestionar las disputas derivadas de los mayores niveles de comercio e inversión. Hasta la fecha, ninguno de los tres miembros ha propuesto oficialmente ampliar el alcance del acuerdo ni someterlo a renegociación. No obstante, la elección de Vicente Fox a la presidencia de México en julio del 2000 ha dado origen a propuestas encaminadas a profundizar la integración regional económica. Durante su reciente visita a Canadá y Estados Unidos, el entonces presidente electo Fox expuso su visión de “un espacio norteamericano de prosperidad compartida, en el que bienes, servicios, capitales y personas pueden circular con mayor libertad por las fronteras” (traducción libre del original).<sup>38</sup> Tales declaraciones se han asociado con la creación de un mercado común de América del Norte.

En concreto, el presidente Fox ha defendido las siguientes opciones de corto plazo para profundizar el TLCAN: (i) el incremento de los fondos del BDAN y la ampliación de su mandato a fin de que pueda financiar proyectos en todo el territorio mexicano, además de la frontera, y en sectores distintos de la infraestructura medioambiental; (ii) la creación, con apoyo de Canadá y Estados Unidos, de fondos públicos y privados regionales con vistas al desarrollo de las regiones más desfavorecidas de México; (iii) la ordenación del flujo de inmigrantes mexicanos a Estados Unidos, mediante la ampliación de programas de contratación temporal de trabajadores. En el largo plazo, el Presidente Fox contempla una coordinación monetaria más estrecha en el seno de la agrupación.

### *Vínculos exteriores de los países miembros*

Cada miembro del TLCAN ejerce el control exclusivo de su propia política arancelaria unilateral y de la negociación de acuerdos comerciales preferentes con otras naciones, en contraste con las uniones aduaneras que definen un arancel externo común y requieren la coordinación entre sus miembros en materia de política comercial. Este alto grado de autonomía en la formulación de políticas explica quizá la ausencia de esfuerzos concertados por ampliar el número de miembros del Tratado. Si bien éste está abierto al ingreso de otros países (artículo 2204), ningún país ha presentado hasta hoy su solicitud de adhesión.

Entre tanto, los miembros del TLCAN han concluido por separado, o están en vías de negociar, pactos comerciales con otras naciones. Canadá y México mantienen acuerdos bilaterales con Chile; y el 29 de noviembre del 2000, este país y Estados Unidos anunciaron el próximo inicio de conversaciones sobre un acuerdo de libre comercio. Por su parte, México ha firmado acuerdos con Costa Rica, Nicaragua y los países del “Triángulo Norte” (El Salvador, Guatemala y Honduras), en tanto que Canadá está activamente negociando un acuerdo de libre comercio con Costa Rica y ha iniciado conversaciones preliminares con el resto de Centroamérica.

---

<sup>38</sup> Vicente Fox, “A New Kind of Neighbor”, en *The New York Times* (New York), 25 de agosto del 2000. Véase igualmente *The Financial Times* (London), “Fox paves way for visit to US,” 15 de agosto del 2000; *The Financial Times* (London), “Fox to aim for common market with the US”, 5 de julio del 2000, y “US-Mexico border proves a hurdle”, 25 de agosto del 2000; *The Gazette* (Montreal), “Fox will address trade issues with Chretien”, 22 de agosto del 2000.

Significativamente, los citados acuerdos presentan una marcada semejanza de forma y de alcance con el TLCAN, lo que podría facilitar la transición hacia el TLCAN o un acuerdo similar.<sup>39</sup> Por último, los tres miembros del Tratado participan de forma activa en las negociaciones en curso del ALCA.

Canadá, México y Estados Unidos también han conducido negociaciones comerciales fuera del hemisferio. Además de los acuerdos bilaterales de libre comercio firmados por los tres países con Israel, Estados Unidos ha negociado recientemente un acuerdo con Jordania. Asimismo, el 1 de julio del 2000 entró en vigor el acuerdo de libre comercio entre México y la Unión Europea (véase Capítulo IV). El 27 de noviembre del 2000, los ministros de México y la Asociación Europea de Libre Cambio –integrada por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza– suscribieron un acuerdo de libre comercio análogo al tratado UE-México, que regirá previsiblemente desde el 1 de julio del 2001. Por último, los miembros del TLCAN participan en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), cuyo objetivo es la “liberalización y apertura del comercio y la inversión” en la Cuenca del Pacífico de aquí al 2020. En este marco, Estados Unidos y Singapur anunciaron en noviembre del 2000 la negociación de un acuerdo bilateral de libre cambio, mientras que México y Singapur llevan a cabo negociaciones similares desde noviembre de 1999.

### **Proliferación de acuerdos bilaterales y plurilaterales**

Según se desprende de las secciones anteriores, los acuerdos comerciales bilaterales (y plurilaterales) entre las naciones de América Latina, el Caribe y Norteamérica se han convertido en el último decenio en un aspecto primordial del proceso regional y hemisférico de integración, el cual se ha desarrollado en esencia mediante la constitución e interrelación de diversos “núcleos de integración”. Un “núcleo” puede definirse en este contexto como un país o grupo de países que persigue acuerdos comerciales con una amplia gama de socios, dentro y fuera de su ámbito regional, con el propósito de diversificar sus flujos comerciales. Los primeros de tales “núcleos” en el continente fueron Chile y México.

Si bien estos países han negociado distintos tipos de acuerdos, conviene hacer una distinción esencial en cuanto a la naturaleza de éstos. Muchos de los acuerdos firmados a principios de los años noventa, llamados de “primera generación”, se basaban en el modelo de la ALADI, mientras que la mayor parte de los surgidos en el segundo quinquenio de la década se inspiraron en el prototipo del TLCAN y fueron denominados “de segunda generación”. Estos dos grupos de acuerdos presentan profundas diferencias en cuanto al grado y profundidad de su cobertura.

- En los acuerdos de “primera generación” o “tipo ALADI”, el objetivo fundamental es eliminar las restricciones al movimiento de bienes entre países (barreras arancelarias y no arancelarias). Estos acuerdos emplean el marco del Tratado de Montevideo de 1980 constitutivo de la ALADI, el cual, como correspondía al momento, abordaba exclusivamente el movimiento de bienes.

---

<sup>39</sup> México también ha negociado acuerdos siguiendo el modelo del TLCAN con Bolivia y con Colombia y Venezuela (véase la siguiente sección sobre acuerdos bilaterales y plurilaterales).

- Los acuerdos de “segunda generación” abordan, además de las restricciones al comercio entre países, las barreras derivadas del modo en que los Gobiernos organizan y regulan sus economías en múltiples ámbitos antes considerados meramente internos, tales como las compras del sector público, el ejercicio de los derechos de propiedad intelectual, la regulación de los sectores de servicios y la administración de la política de competencia. Los acuerdos de segunda generación, similares al TLCAN, prevén la supresión de aranceles; una metodología de determinación de normas de origen basada en el Sistema Armonizado (SA); normas claramente definidas sobre obstáculos técnicos al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias; disposiciones en materia de inversión, comercio de servicios, propiedad intelectual y política de competencia; y un régimen de resolución de conflictos basado en paneles arbitrales imparciales.

Determinados acuerdos firmados durante los diez últimos años han incluido algunos de estos elementos, aunque no la mayoría, por lo que podrían ser clasificados como acuerdos híbridos.

Chile y México pusieron en marcha su proceso de integración en 1992, mediante la negociación de un acuerdo recíproco de preferencias comerciales bajo los auspicios de la ALADI. Seguidamente, Chile negoció pactos comerciales bilaterales de diversa complejidad con cada uno de los miembros de la Comunidad Andina, así como con los países de Mercosur en su conjunto. En 1996, el país sureño concluyó con Canadá un acuerdo de libre comercio muy similar al TLCAN que, desde entonces, se ha convertido en el prototipo empleado por las autoridades chilenas en casi todas sus negociaciones comerciales. Como ejemplo más reciente cabe citar el acuerdo suscrito en octubre de 1999 entre Chile y los países del MCCA, que se halla actualmente en proceso de ratificación.

El punto de inflexión que marcó el rumbo actual de la política comercial mexicana fue la negociación en 1992 y posterior entrada en vigor en 1994 del TLCAN. Si bien Chile ha aplicado a su vez el “modelo TLCAN” en sus últimas negociaciones, cabría afirmar que México ha sido el principal promotor en su expansión en todo el hemisferio. En los años posteriores a la entrada en vigor del TLCAN, México cerró acuerdos de libre comercio con Costa Rica, Colombia, Venezuela, Bolivia y Nicaragua. En 1999, Chile y México transformaron su acuerdo ALADI, firmado originalmente en 1992, en un acuerdo integral de libre comercio análogo al TLCAN. Finalmente, en el año 2000, México pactó con los países centroamericanos del Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala, Honduras) un acuerdo de tipo TLCAN que entrará en vigor el 1 de enero del 2001.

**Cuadro 11 – Acuerdos Preferenciales Comerciales Bilaterales y Plurilaterales de los Países de América Latina y el Caribe**

ACUERDO	ENTRADA EN VIGOR
<i>Acuerdos de primera generación</i>	
Chile-México (modelo ALADI)	1992
Chile-Venezuela	1993
Bolivia-Chile	1993
Colombia-Chile	1994
Chile-Ecuador	1995
<i>Acuerdos híbridos</i>	
Chile-Mercosur	1996
Bolivia-Mercosur	1997
Chile-Perú	1998
<i>Acuerdos de segunda generación</i>	
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	1994
Costa Rica-México	1995
Grupo de los Tres (G-3) (Colombia, México, Venezuela)	1995
Bolivia-México	1995
Canadá-Chile	1997
México-Nicaragua	1998
Chile-México (modelo TLCAN)	1999
México-Unión Europea	2000
México-Israel	2000
MCCA-República Dominicana*	2001
Caricom-República Dominicana*	2001
MCCA-Chile*	2001
México-El Salvador/Guatemala/Honduras	2001
México-Asociación Europea de Libre Cambio	2001

\* Pendiente de aprobación legislativa

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales.

Si Chile y México fueron los primeros “núcleos” de integración del continente, los países de Centroamérica parecen haber seguido la misma vía. Con todo, la visión centroamericana de diversificación de socios comerciales es única por cuanto los cinco miembros del MCCA llevan a cabo con distintos países negociaciones sobre diferentes asuntos y en diversas combinaciones. Ya se han mencionado los acuerdos entre la subregión y México, que Costa Rica y Nicaragua negociaron por su lado, en tanto que El Salvador, Guatemala y Honduras lo hicieron colectivamente. Del mismo modo, los países centroamericanos acordaron de forma conjunta la sección normativa de sus acuerdos con la República Dominicana y Chile, y de manera individual el capítulo de acceso a mercados. En junio del 2000, Costa Rica entabló conversaciones de libre comercio con Canadá; en septiembre, Canadá, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua anunciaron el inicio de conversaciones preliminares; por último, los países centroamericanos están impulsando un acuerdo de libre comercio con Panamá inspirado en el modelo empleado con la República Dominicana y Chile.

En los últimos años, conforme se consolidaban como ejes del proceso de integración en América, México y Chile también han empezado a buscar nuevas asociaciones comerciales fuera del hemisferio. México, según se ha visto, ha suscrito recientemente acuerdos de libre comercio con Israel, la UE y la AELC (Noruega, Islandia, Liechtenstein y Suiza), además de abrir negociaciones con Singapur y, según se ha comunicado, con Japón. Chile inició en septiembre de 1999 conversaciones de libre comercio con Corea del Sur y, al igual que Mercosur, está activamente negociando con la UE (véase el Capítulo IV). Hace poco se anunció la negociación de una zona de libre comercio entre Estados Unidos y Chile, cuyo borrador ya ha sido al parecer redactado por las autoridades de Santiago.

### ***Impacto sobre el comercio y los acuerdos subregionales vigentes***

En términos generales, los acuerdos bilaterales entre países del hemisferio han tenido un efecto beneficioso sobre los intercambios comerciales. Tal como se observa en los cuadros 12 y 13, el comercio de México y Chile con los países con los que han firmado acuerdos de libre cambio se ha incrementado sustancialmente en casi todos los casos.

**Cuadro 12 – Intercambios de México con algunos de sus Socios Comerciales: 1992-1999<sup>1</sup>**  
(millones de US\$)

Socio (Fecha del acuerdo)	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
TLCAN (1994)	84.801	93.758	111.437	124.074	151.190	180.373	200.382	231.609
Costa Rica (1994)	117	120	122	153	243	n.d.	369	442
Grupo de los Tres (1994)	627	745	907	1.144	1.166	1.733	1.450	1.321
Bolivia (1995)	20	26	33	29	38	42	42	39
Nicaragua (1998)	27	29	32	40	64	76	71	79
Chile (1992, 1999)	244	308	438	987	858	1.215	1.177	1.050

<sup>1</sup> Exportaciones más importaciones con los países y regiones socios de México.

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales, a partir de datos oficiales nacionales.

**Cuadro 13 – Intercambios de Chile con algunos de sus Socios Comerciales: 1992-1999<sup>1</sup>**  
(millones de US\$)

Socio (Fecha del acuerdo)	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
México (1992,1999)	268	334	476	733	1.073	1.450	1.338	1.200
Canadá (1997)	225	264	335	411	551	564	638	579
Venezuela (1993)	206	216	213	362	454	431	413	406
Bolivia (1993)	170	175	197	222	244	321	287	215
Colombia (1994)	182	170	236	339	416	429	387	371
Ecuador (1995)	216	184	270	333	369	416	344	332
Mercosur (1996)	2.724	2.864	3.406	4.452	4.585	5.063	4.762	4.588
Perú (1998)	241	278	424	585	443	462	475	518

<sup>1</sup> Exportaciones más importaciones con los países y regiones socios de Chile. Las variaciones en los datos del comercio bilateral Chile/México con respecto al cuadro 12 obedecen al uso de distintos países declarantes en cada caso.

Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales, a partir de datos oficiales nacionales.

Existen pocos análisis acerca del impacto de los acuerdos bilaterales y multilaterales en el funcionamiento interno de los organismos subregionales de integración presentes en el hemisferio. Chile, por ejemplo, mantiene acuerdos preferenciales individuales con cada uno de los países andinos, sin que se vislumbren a corto plazo planes concretos para fusionar estos acuerdos en un único pacto con la Comunidad Andina. Si bien no hay evidencia palpable de que la coordinación intraandina se haya visto afectada por tales acuerdos bilaterales, su existencia lleva a cuestionarse la efectividad de la unión aduanera vigente entre algunos miembros de la Comunidad. Por su parte, el MCCA sigue operando pese a los múltiples acuerdos de libre comercio firmados a título individual por sus miembros con socios externos; con todo, la existencia de dichos pactos viene a cuestionar el grado de compromiso de los países del istmo con la construcción de una unión aduanera, la cual requiere para su debido funcionamiento una política comercial común. Así pues, al margen de cualquier duda sobre su función facilitadora del comercio entre sus signatarios, los acuerdos bilaterales plantean un desafío a los grupos subregionales implicados en una profundización de la integración más allá del libre comercio.

### **Las negociaciones del ALCA: balance provisional**

Con ocasión de la Cumbre de las Américas celebrada en 1994 en Miami, 34 naciones del continente se comprometieron a instaurar una zona de libre comercio a escala hemisférica. Al cabo de una fase preparatoria de tres años, las negociaciones del ALCA arrancaron formalmente en abril de 1998. Los gobiernos prevén completar el proceso antes del año 2005, año en que entrará en vigor la zona de libre comercio. Con una población total de 800 millones de habitantes y un PIB de US\$ 9 billones, el ALCA será la mayor área de libre comercio del mundo.

Desde sus inicios, el proceso del ALCA ha mostrado un gran dinamismo. La etapa preparatoria de 1995-1998 arrojó resultados muy satisfactorios en cuanto al diagnóstico del actual entorno comercial en el hemisferio. Los gobiernos han establecido bases de datos completas y otras fuentes de información sobre importantes aspectos del comercio, reforzando en gran medida la transparencia de las normas existentes. También acordaron la estructura general y alcance de las negociaciones, así como el marco normativo para su desarrollo.

Cabe distinguir dos fases de negociaciones desde el comienzo de las conversaciones en 1998. La primera, que desembocó en la Reunión Ministerial de Toronto de noviembre de 1999, supuso en total 55 reuniones entre los nueve Grupos de Negociación y otros comités relacionados con el ALCA.<sup>40</sup> La segunda fase, en curso, concluirá en abril del año 2001 y evidencia una constante intensificación de las negociaciones, patente en la celebración de más de 60 reuniones desde enero del año 2000. Se espera que los jefes de estado de los 34 países reiteren su compromiso con el proceso del ALCA durante la Tercera Cumbre de las Américas a celebrarse el próximo mes de abril en la ciudad canadiense de Quebec.

---

<sup>40</sup> Los nueve Grupos de Negociación son: Acceso a Mercados; Agricultura; Compras del Sector Público; Servicios; Inversión; Propiedad Intelectual; Subsidios, Derechos Compensatorios y Antidumping; Política de Competencia; y Solución de Controversias. Otros comités relacionados son el de Facilitación de Negocios, Comercio Electrónico, Sociedad Civil y el Grupo Consultivo sobre Economías Más Pequeñas.

## *Segunda fase de las negociaciones: noviembre 1999-abril 2001*

El notable avance de las negociaciones del ALCA desde la reunión ministerial de Toronto ha encarrilado debidamente el proceso hacia su conclusión en el año 2005, habiéndose completado casi todos los elementos del mandato de Toronto.<sup>41</sup>

### *El mandato de Toronto*

En noviembre de 1999, los ministros de comercio de los 34 países del ALCA transmitieron a los Grupos de Negociación nuevas instrucciones sobre el modo de avanzar en la segunda fase de las negociaciones. Una de las principales misiones encomendadas a los grupos fue la de preparar borradores integrales de texto sobre sus respectivos capítulos, señalando entre corchetes aquellos apartados en los que no se alcance el consenso. Los ministros invitaron asimismo a los Grupos de Negociación con responsabilidades relacionadas con el acceso a mercados de bienes y servicios a debatir las modalidades y procedimientos de negociación, así como a reportar sobre el particular al Comité de Negociaciones Comerciales (CNC, integrado por los viceministros).

A partir de los borradores de texto, el CNC debe elaborar una primera propuesta de texto para el Acuerdo, que será sometida a los ministros durante su reunión de abril del año 2001 en Buenos Aires. También se instó al CNC a reportar a los ministros aquellas cuestiones sobre las que se precise su orientación en relación con las propuestas de texto. Adicionalmente, se encomendó al CNC iniciar un debate sobre el marco institucional del acuerdo del ALCA, identificar nuevas medidas de facilitación de negocios, y comunicar a los ministros sus conclusiones y recomendaciones en lo que atañe a la participación de las economías más pequeñas en el proceso del ALCA.

En conformidad con el objetivo de lograr avances concretos en las negociaciones antes del año 2000, los ministros aprobaron 18 nuevas medidas de facilitación de negocios (10 en materia de transparencia y ocho en el ámbito aduanero) aplicables a partir del 1 de enero del 2000 (véase el Anexo III de la Declaración Ministerial de Toronto).

Con el inicio de las negociaciones comerciales multilaterales en los sectores de servicios y agricultura, los ministros de comercio no tardaron en percibir la interconexión entre el sistema multilateral y las negociaciones del ALCA, aprovechando la oportunidad para obrar conjuntamente en la búsqueda de objetivos comunes. En tal sentido, la Declaración Ministerial de Toronto postula que todos los países del hemisferio buscarán conjuntamente, en las futuras negociaciones multilaterales, eliminar los subsidios a la exportación de productos agrícolas y prohibir su introducción en cualquier modalidad; cumplir prontamente todas los compromisos contraídos en virtud del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC; y el establecimiento de disciplinas sobre otras prácticas y medidas distorsionantes del comercio en las negociaciones agrícolas multilaterales.

---

<sup>41</sup> El texto integral del documento se incluye en una publicación bilingüe BID-OEA-CEPAL, que también contiene ponencias sobre el ALCA y la integración regional presentadas por el Presidente del BID, el Secretario General de la OEA y el Secretario Ejecutivo de la CEPAL. Véase BID-OEA/CEPAL, *Area de Libre Comercio de las Américas: Quinta Reunión Ministerial de Comercio y Foro Empresarial de las Américas*, 2000.

### *Logros hasta la fecha*

Las negociaciones del ALCA han avanzado a un ritmo sostenido. Todos los Grupos de Negociación están dando puntual cumplimiento al mandato ministerial de redactar borradores de sus respectivos capítulos. Tanto el alto grado de participación en las reuniones como la cantidad y calidad de las presentaciones son claro indicio del interés que el proceso concita entre todos los gobiernos del hemisferio. Los participantes han velado porque sus intereses y posturas queden debidamente recogidos en las propuestas de texto, con vistas a concluir un acuerdo integral y equilibrado. Aunque a estas alturas los textos reflejen probablemente la falta de acuerdo en muchos asuntos vitales, su valor añadido resulta evidente en la medida en que consolidarán y fundirán las distintas propuestas en un documento único bien estructurado. Esto facilitará la labor de los Grupos de Negociación cuando reanuden sus deliberaciones en la próxima fase, al término de la Reunión Ministerial de Buenos Aires de abril del año 2001.

Por su parte, los Grupos de Negociación con competencias en el tema de acceso a mercados de bienes y servicios avanzan en la definición y consenso de modalidades y métodos específicos para sus respectivas negociaciones, incluyendo el establecimiento de plazos para completar aspectos específicos de la negociación. El establecimiento de objetivos claros y referencias explícitas por parte de los ministros se ha revelado de gran utilidad para asegurar el avance sostenido de las negociaciones.

En su mayoría, los grupos han seguido contando con el apoyo del Comité Tripartito –compuesto por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización de Estados Americanos (OEA) y la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL). Entre las tareas del Comité Tripartito se encuentra la de recopilar y sistematizar información relevante para las negociaciones, contribuyendo así a un mejor entendimiento de las políticas comerciales y regímenes jurídicos de todos los países del ALCA, algo esencial para el éxito de las negociaciones comerciales.

El ALCA ha realizado notables progresos en la implementación de las medidas de facilitación de negocios adoptadas en Toronto. Todas las medidas en materia de transparencia se han aplicado cabalmente, entre ellas la que se refiere a la inclusión en la página electrónica del ALCA ([www.ftaa-alca.org](http://www.ftaa-alca.org)) de una sección sobre facilitación de negocios dotada de hipervínculos con diversas fuentes de información comercial pertinente. Se espera que estas medidas amplíen sensiblemente el conocimiento y acceso del público a los procedimientos y reglamentos.

En cuanto a las medidas de facilitación de negocios relacionadas con asuntos aduaneros, la mayoría está plenamente implementada, mientras que otras están en vías de adopción. Se prevé que tales medidas simplificarán sustancialmente la realización de negocios en el hemisferio, abaratando los costes de transacción y generando un entorno empresarial más coherente y previsible para los agentes intra y extrahemisféricos. Con el fin de facilitar la adopción de las demás medidas relacionadas con asuntos aduaneros, el CNC solicitó y obtuvo el respaldo financiero del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo. El proyecto, dotado de US\$ 5 millones y apoyado por el FOMIN, es un programa global ejecutado por el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), con sede en Panamá, del que los países pueden obtener fondos para asistencia técnica. Su objetivo es

aportar soluciones específicas a las dificultades de implementación, especialmente en las economías más pequeñas. Otra fuente de financiación ha sido la asistencia bilateral de países donantes. Un Grupo de Expertos sobre Facilitación de Negocios del ALCA se ha reunido en varias ocasiones para supervisar este proceso y coordinar las diferentes fuentes de asistencia técnica.

Entre tanto, el CNC sigue identificando nuevas medidas de facilitación de negocios. Reconociendo la relevancia de tales medidas, los ministros han recalcado ante la comunidad empresarial internacional el compromiso de los países del ALCA con la integración regional. En el transcurso de sus reuniones, el CNC ha analizado propuestas recientes y estudiado nuevos criterios de selección. Se espera que las nuevas medidas sean anunciadas por los ministros en Buenos Aires.

Por su parte, el Grupo Consultivo sobre Economías Más Pequeñas se ha reunido periódicamente a fin de evaluar los avances del proceso del ALCA, ponderar las implicaciones para este grupo de economías de las diversas propuestas enunciadas durante las negociaciones y valorar las necesidades y disponibilidad de asistencia técnica para asistir a dichas economías durante, y con posterioridad, a las negociaciones. El CNC ha llevado adelante el examen pormenorizado sobre la plena participación de las economías más pequeñas en el proceso del ALCA y las oportunidades de elevar sus niveles de desarrollo, cuestiones sobre las que deberá reportar a los ministros en abril del año 2001.

Cabe destacar igualmente el trabajo del Comité de Representantes Gubernamentales sobre la Participación de la Sociedad Civil, cuyo objetivo, según consta en la Declaración de Toronto, es aumentar la transparencia del proceso de negociación y potenciar la difusión y el respaldo público al ALCA. Una vez más, se invitó a la sociedad civil del hemisferio a formular sus observaciones, propuestas y comentarios acerca del proceso del ALCA. El comité ha recibido la misión de someter un resumen de dichas comunicaciones a la consideración de los ministros, quienes abordarán este asunto durante su próxima reunión en abril del año 2001.

También el Comité Conjunto de Expertos del Gobierno y del Sector Privado sobre Comercio Electrónico ha desplegado una intensa labor durante esta fase. Este órgano, sin capacidad negociadora tiene por misión formular recomendaciones a los ministros sobre el modo de encarar el auge del comercio electrónico en un mercado hemisférico más integrado.

Finalmente, el CNC ha dado los primeros pasos en el examen de los aspectos institucionales de un futuro acuerdo del ALCA. Tales deliberaciones, iniciadas a instancias de los ministros y fundadas en las propuestas dirigidas por los países, se han centrado en los rasgos básicos asociados a la estructura institucional de la futura zona de libre comercio (órganos políticos, administrativos y técnicos del ALCA). Se espera que este debate se desarrolle de forma paralela a los avances en las distintas esferas temáticas del ALCA.

### ***La misión del Banco***

El Banco, en su calidad de miembro del Comité Tripartito, sigue prestando al proceso del ALCA un señalado apoyo técnico y financiero, el cual se canaliza en tres formas principales:

En primer lugar, el Banco brinda apoyo técnico a los Grupos de Negociación sobre Acceso a Mercados (cuyo mandato consiste en negociar asuntos referentes a medidas arancelarias y no arancelarias, medidas de salvaguardia, normas de origen, procedimientos aduaneros, regímenes especiales y barreras técnicas al comercio); sobre Agricultura (incluidas las medidas sanitarias y fitosanitarias); y sobre Compras del Sector Público. El Banco también brinda, conjuntamente con las demás instituciones del Comité Tripartito, asistencia técnica al CNC, al Grupo de Negociación sobre Inversiones y al Grupo Consultivo sobre Economías Más Pequeñas.

En segundo lugar, el Banco continúa prestando, a través de un programa regional de cooperación técnica, ayuda técnica y financiera a la Secretaría Administrativa del ALCA. La Secretaría, actualmente ubicada en Miami, seguirá operando en esta sede hasta principios del 2001, tras lo cual se trasladará a Ciudad de Panamá. Recientemente, el Banco ha aprobado un nuevo programa regional de cooperación técnica destinado al apoyo de la Secretaría en Panamá, al que las autoridades panameñas están aportando importantes recursos como contrapartida.

Por último, tal como se ha mencionado, el FOMIN ha aprobado un proyecto por valor de US\$ 5 millones encaminado a financiar la ejecución de las medidas de facilitación de negocios referentes a asuntos aduaneros, notablemente en las economías más pequeñas del hemisferio.

### ***Un balance del ALCA***

El proceso del ALCA se desarrolla hasta el momento conforme a las previsiones de sus artífices. Los mandatos ministeriales se están satisfaciendo y se prevé que la reunión ministerial de abril en Buenos Aires culmine con éxito. El texto preliminar de acuerdo del ALCA, actualmente en preparación, representa una sólida base para proseguir los debates durante la siguiente fase de negociaciones (2001-2003). De los logros mencionados se desprende que el proceso sigue su curso y que los países participantes mantienen, pese a las recientes dificultades financieras y económicas en los principales países de América Latina y el Caribe, su firme compromiso con la integración comercial en el continente.

### III. LA INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE: UNA NUEVA OPORTUNIDAD

En mayo del 2000 los países de la Cuenca del Caribe se aseguraron una nueva oportunidad comercial cuando el Congreso de Estados Unidos aprobó la Ley de Asociación Comercial con la Cuenca del Caribe (*US Caribbean Basin Trade Partnership Act*, CBTPA), por medio de la cual se extienden a la región preferencias similares a las del TLCAN para un conjunto de importantes sectores. La Ley ha sido el último eslabón de un programa estadounidense que casi tiene ya dos décadas: la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) consistente en un conjunto de leyes por medio de las que Estados Unidos otorga preferencias comerciales unilateralmente a, potencialmente, 28 países y territorios de la región del Caribe.<sup>42</sup> El programa, que ha sufrido sustanciales modificaciones a través de los años, ha proporcionado de manera progresiva un mayor acceso a los países beneficiarios, al tiempo que ha exigido una cooperación cada vez más extensa por parte de los países beneficiarios.

La original Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (*US Caribbean Basin Recovery Act*, CBERA), aprobada por el Congreso de Estados Unidos en 1983 y que entró en vigor en enero de 1984, fue una ley sin precedentes que se apartaba claramente de la tradición de Estados Unidos de apoyar exclusivamente esfuerzos multilaterales de liberalización. Este cambio reflejaba la nueva actitud de Estados Unidos acerca del papel estratégico que el comercio puede desempeñar en la promoción de la estabilidad y desarrollo de América Latina y el Caribe. El programa de la ICC fue considerablemente expandido a inicios de la década de los noventa con una nueva y más compleja ley, coincidiendo con una relación comercial más madura entre Estados Unidos y el Caribe. A continuación se presenta una breve revisión y análisis de los primeros 16 años del programa de la ICC, seguida de una descripción y análisis de la ICC 2000 ampliada (CBTPA) y lo que ésta podría significar para la región del Caribe.

#### Los primeros dieciséis años de la ICC (1983-1999)

La original CBERA fue diseñada con el propósito de incentivar el crecimiento y diversificación de las economías de la Cuenca del Caribe a través de la promoción de producción regional orientada a la exportación, especialmente en los sectores no tradicionales. La CBERA autorizaba al poder ejecutivo de Estados Unidos a otorgar entrada libre de impuestos o impuestos reducidos a productos elegibles provenientes de los países designados como beneficiarios. Inicialmente el GATT, y posteriormente la OMC, concedieron una dispensa al programa, la cual era necesaria ya que el programa ofrecía tratamiento preferencial no recíproco a un pequeño grupo de países.

La mayoría de los productos que exportaban los países de la Cuenca del Caribe a Estados Unidos estaban sujetos a una reducción arancelaria de una sola vez e instantánea. Aunque la mayoría de

---

<sup>42</sup> La lista de países potencialmente elegibles incluye: Anguilla, Antigua y Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbados, Belice, Islas Vírgenes Británicas, Islas Caimán, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Montserrat, Antillas Holandesas, Nicaragua, Panamá, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, y las Islas Turcas y Caicos. Aunque son potencialmente elegibles, Anguilla, las Islas Caimán, Surinam y las Islas Turcas y Caicos nunca han solicitado formalmente ser países beneficiarios

las reducciones fueron hacia un arancel cero, se mantuvo un importante número de excepciones y de condiciones especiales. Los principales productos agrícolas quedaban sujetos a cuotas o a requisitos de seguridad alimentaria establecidos en la ley estadounidense. Los productos excluidos de la CBERA incluían la mayoría de los productos textiles y de confección, algunos artículos del rubro de calzado, atún enlatado, petróleo y derivados del petróleo, y cierto tipo de relojes y sus componentes. Otras reglamentaciones, diferentes a la CBERA, se aplicaban a las importaciones de textiles, incluyendo seis acuerdos bilaterales negociados bajo el Programa de Acceso Especial que permite la entrada sin cuota o con una cuota más elevada a Estados Unidos.<sup>43</sup>

Establecida originalmente para concluir en 1995, la CBERA se prolongó indefinidamente y fue moderadamente modificada por la Ley de Expansión de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe de 1990 (*US Caribbean Basin Economy Recovery Expansion Act*, CBEREA). Algunas de las modificaciones incluyeron la eliminación o reducción de los derechos de importación para productos que anteriormente habían quedado exentos, reglas de origen que permitían la acumulación regional de contenido y otra variedad de beneficios como medidas tributarias, un programa de becas, varios proyectos de desarrollo y el requisito de que Puerto Rico ofreciese préstamos por un monto mínimo de \$100 millones anuales a los países de la ICC. Dos documentos del ejecutivo<sup>44</sup>, en 1991 y 1992, adicionalmente redujeron o eliminaron los gravámenes sobre 122 categorías arancelarias. Hacia 1999 el 13,6 por ciento de las importaciones de Estados Unidos procedentes de los países de la ICC, aproximadamente unos 6.900 productos individuales, quedaban sujetos a tratamiento preferencial bajo la CBERA (13,2 por ciento con entrada libre de impuestos y 0,4 por ciento con aranceles reducidos). Es importante destacar que durante este mismo año el 0,5 por ciento de las importaciones de Estados Unidos procedentes de estos países ingresaron libres de aranceles bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en tanto que el 56 por ciento ingresó libre de aranceles bajo la cláusula de NMF o bajo provisiones de producción compartida. De esa manera, en 1999 casi el 70 por ciento de las exportaciones de los países de la ICC ingresaban al mercado de Estados Unidos libres de impuestos.

### ***Requisitos administrativos de la CBERA***

Para recibir el tratamiento preferencial del programa de la ICC, cada uno de los 28 países potencialmente elegibles tenía que solicitar al Ejecutivo de Estados Unidos la condición de país beneficiario. Se requería que los países cumplieren con un cierto número de criterios, aunque el Ejecutivo estaba facultado para eximir del cumplimiento de alguna de estas condiciones. Bajo la original CBERA, los países podían ser designados como beneficiarios en base a su forma de gobierno, la ausencia de violaciones gubernamentales a las leyes de derechos de autor de Estados Unidos, la existencia de tratados de extradición con Estados Unidos y la protección de los derechos internacionalmente reconocidos de los trabajadores. Otras consideraciones, algunas incorporadas en 1990, incluyen el interés del país en la ICC, los estándares económicos y de vida, la política comercial, la cooperación general con Estados Unidos y cualquier otro factor que

---

<sup>43</sup> Los seis acuerdos bilaterales se suscribieron con Costa Rica, Guatemala, Haití, Jamaica, Panamá y la República Dominicana. El Programa de Acceso Especial proporciona tratamiento especial a las cuotas de textiles (actualmente administradas bajo el Acuerdo de la OMC sobre Textiles y Confecciones).

<sup>44</sup> *Presidential Proclamations* 6343 y 6455.

el Ejecutivo considerase pertinente. La condición de país beneficiario se ha otorgado de una forma liberal y en solamente dos ocasiones se han revocado los beneficios de la CBERA.<sup>45</sup> Cuatro miembros potencialmente elegibles –Surinam y los tres territorios del Reino Unido, Anguilla, las Islas Caimán, y las Islas Turcas y Caicos– no han solicitado oficialmente ser considerados países beneficiarios, aunque Anguilla y Surinam mostraron, en 1997, cierto interés en alcanzar dicha condición. La Oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos (USTR) estaba facultada para revisar las prácticas de los países y el Ejecutivo tenía la discrecionalidad de poder suspender la condición de beneficiario o los beneficios en cualquier momento. Existía además una cláusula de salvaguardia a través de la cual el presidente de Estados Unidos podía, si se daban ciertas circunstancias, suspender el tratamiento de arancel cero en caso de serio perjuicio a los productores estadounidenses.

Además de los requisitos de elegibilidad del país, para que los productos recibiesen un tratamiento libre de derechos bajo la ICC éstos tenían que ser exportados directamente a Estados Unidos desde el país beneficiario, junto con un documento que –además de otra información adicional– debía confirmar el país de origen de la mercancía. Alrededor del 35 por ciento del valor de estos productos debía ser producido en uno o más países beneficiarios.

Los beneficios de la CBERA han sido considerables al otorgar a los países de la Cuenca del Caribe una ventaja significativa en relación a la mayoría de países en desarrollo, que eran solamente elegibles para el tratamiento del SGP<sup>46</sup>. Sin embargo, con el establecimiento del TLCAN y con la creciente apertura del mercado de Estados Unidos (debido en parte a los resultados de la Ronda Uruguay del GATT, que concluyó en 1994), las preferencias CBERA se han ido erosionando. En respuesta a la disminución relativa de la importancia de la ICC, los países de la Cuenca del Caribe han presionado durante los cinco últimos años de la década de los noventa para fortalecer la ICC y poder recibir la llamada “paridad TLCAN” por parte de Estados Unidos.

### ***Comportamiento del comercio***

Desde sus comienzos, el programa de la ICC ha tenido un impacto considerable en las exportaciones de la Cuenca del Caribe hacia Estados Unidos, tanto en términos de volumen como de composición. El crecimiento de las exportaciones de la Cuenca del Caribe se ha acelerado rápidamente en los últimos años, de un promedio del uno por ciento anual entre 1984 y 1992 a un once por ciento entre 1992 y 1999, sobrepasando en este último período la expansión de las importaciones totales de Estados Unidos en un punto porcentual. Aunque otros programas de importaciones, como el Programa de Acceso Especial, han contribuido, sin duda, a este crecimiento acelerado, las importaciones bajo el programa de la ICC tuvieron un crecimiento fuerte y estable, con un promedio aproximado del 11 por ciento anual desde 1984. Para la región en general los productos bajo la ICC representaron hasta un quinto de las exportaciones totales hacia Estados Unidos a mediados de los años noventa, aunque esta participación bajó al 13,6 por

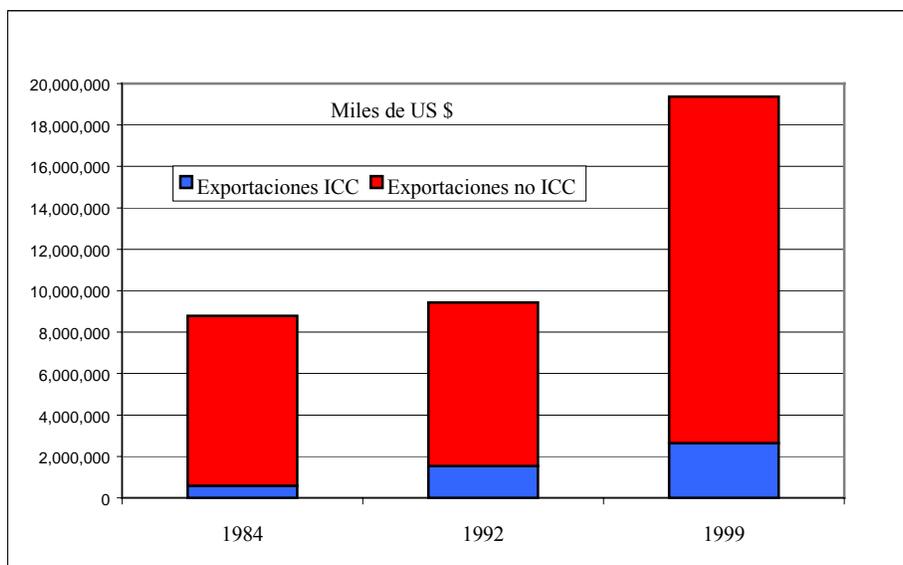
---

<sup>45</sup>Panamá, de abril de 1988 a marzo de 1990 y Honduras por dos meses en 1988 (debido al incumplimiento de la protección a la propiedad intelectual).

<sup>46</sup> El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) es un programa mediante el cual los productos procedentes de países en desarrollo están sujetos a rebajas arancelarias en el mercado de Estados Unidos. La mayoría de los países en desarrollo son elegibles dentro de este programa.

ciento en 1999 (véase el gráfico 13). Si bien la ICC es un factor importante en el éxito relativo que han tenido algunos países miembros de la ICC en el mercado de Estados Unidos, estos países también se han mantenido competitivos en otros sectores no cubiertos por el programa, a pesar del reto que representa la ventajosa posición que tiene México como miembro del TLCAN. Entre estos, el sector textil ha recibido especial atención en los esfuerzos realizados por los países de la ICC para expandir el programa CBERA y obtener la “paridad TLCAN”.

**Gráfico 13. Exportaciones de los Países de la Cuenca del Caribe a Estados Unidos**



Fuente: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales, en base a datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Los dos principales exportadores a Estados Unidos en la región, la República Dominicana y Costa Rica, han tenido una elevada participación en las exportaciones regionales bajo el programa de la ICC. Honduras, Guatemala y El Salvador son los otros grandes exportadores al mercado de Estados Unidos, pero tienen una baja participación, en términos relativos, en las exportaciones de la región bajo el programa de la ICC, reflejando en parte la importancia de la industria textil que quedó excluida de la ICC original. Aunque los pequeños países caribeños orientales representan una pequeña porción del comercio regional, una mayor porción de sus exportaciones hacia Estados Unidos quedan cubiertas bajo la ICC, desde el 87 por ciento en el caso de San Vicente y las Granadinas, hasta el 30 por ciento en el caso de Santa Lucía (Antigua y Barbuda y Montserrat son las excepciones. Véanse el cuadro 14 y el gráfico 14).

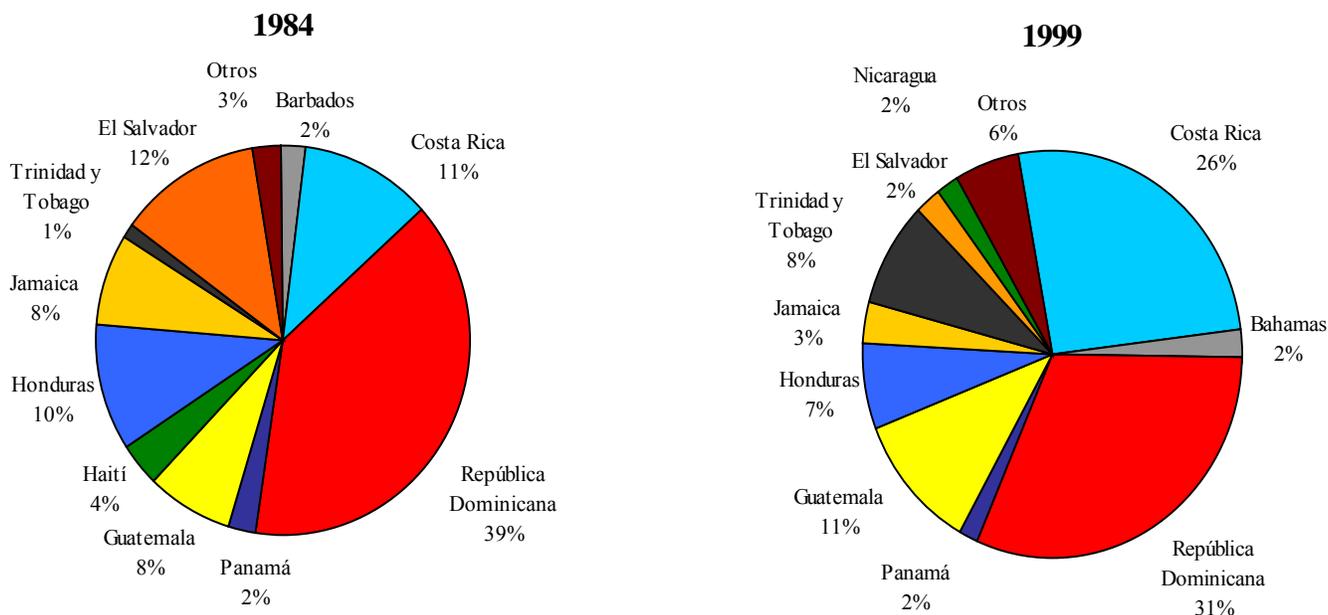
La importancia y beneficios de la ICC varía entre los países de la región. A pesar del crecimiento positivo que han experimentado las exportaciones totales a Estados Unidos, en cerca de la mitad de los casos éstas no han seguido el ritmo de crecimiento general de las importaciones totales de Estados Unidos; de hecho, unos pocos países han visto caer sus exportaciones a este país. Por regla general, algunos de los países de peor desempeño desde 1984 (Bahamas, Antillas Holandesas, Antigua y Barbuda) han sido también los que menos han aprovechado el programa de la ICC. En algunos de los países con más éxito en términos de crecimiento de exportaciones

hacia Estados Unidos desde 1984, como Dominica, Granada o Costa Rica, la ICC ha tenido un papel importante. Las exportaciones de Dominica, por ejemplo, crecieron en cerca de un 60 por ciento anual bajo la ICC, mientras sus exportaciones totales a Estados Unidos registraron un crecimiento anual del 45 por ciento. En otros países, como las Islas Vírgenes Británicas, Nicaragua y Honduras, la ICC fue menos importante y tuvo un papel menor, aunque significativo, en el patrón general de crecimiento de las exportaciones hacia Estados Unidos.

La ICC ha sido un factor de cambio tanto en el volumen como en la composición de las exportaciones de la Cuenca del Caribe hacia Estados Unidos, las cuales se han diversificado más y se han concentrado menos en productos tradicionales primarios. A modo de ejemplo, en 1984 el azúcar constituía el 36 por ciento de las exportaciones caribeñas totales realizadas a Estados Unidos bajo el programa de la ICC y la participación se duplicaba a un 72 por ciento para los cinco principales productos combinados; en 1999, las cifras eran 10 por ciento y 54 por ciento, respectivamente. Las exportaciones totales también se han diversificado notablemente y así, por ejemplo, la participación de los combustibles minerales disminuyó desde casi el 50 por ciento del total de importaciones provenientes de los países de la ICC en 1984 a un 8 por ciento en 1999 (Gráficos 15 y 16).

Sin ninguna duda, el calificativo de sector exportador más dinámico corresponde al de la industria de confecciones (capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado), que en 1999 representaba el 46 por ciento de las exportaciones de la Cuenca del Caribe a Estados Unidos, mientras que en 1984 constituía apenas el 5,3 por ciento. Este sector fue excluido del tratamiento ICC pero, desde 1994, los aranceles de Estados Unidos sobre las confecciones provenientes de la Cuenca del Caribe han sido de cerca del 8 por ciento, casi 10 puntos porcentuales más bajos que los que se aplican al resto del mundo. Sin embargo, dado que los aranceles para México se han aproximado a cero bajo el TLCAN, la ventaja del Caribe frente a este país se ha visto mermada.

**Gráfico 14- Participación por País en las Importaciones de EE.UU. bajo el Programa ICC**



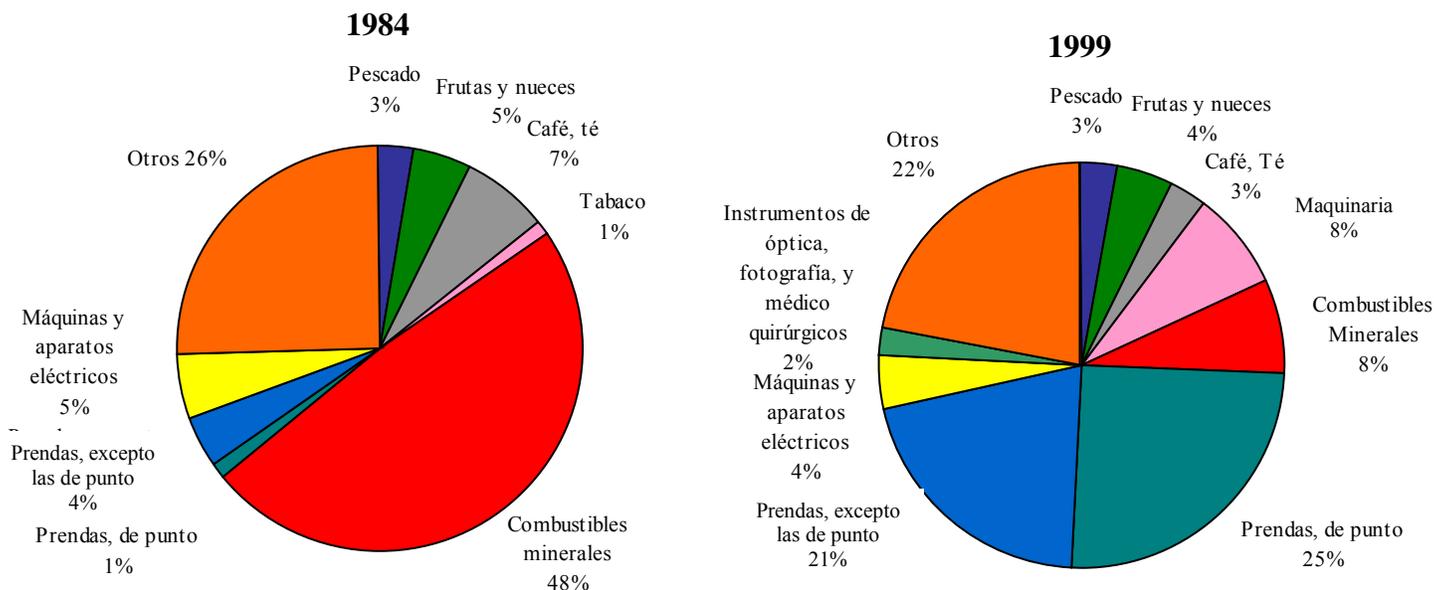
Fuente: BID Departamento de Integración y Programas Regionales, en base a datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos y el informe US ITC CBERA.

**Cuadro 14. Crecimiento de las Importaciones de Estados Unidos de los Países de la Cuenca del Caribe**

País	Valor importaciones		Crecimiento Medio Anual						Importancia de la ICC		
	1999		1984-1992		1984-1999		1992-1999		% sobre total de importaciones		
	Total	ICC	Total	ICC	Total	ICC	Total	ICC	1984	1992	1999
	<i>(Miles de US \$)</i>		<i>(%)</i>						<i>(%)</i>		
Nicaragua	491.906	50.556	-4,6	13,9	15,3	-	32,5	3,4	-	58,3	10,3
Islas Vírgenes Británicas	23.189	364	-	-	21,0	3,8	32,5	27,1	15,5	2,1	1,6
Dominica	22.986	9.497	-8,2	-	45,1	59,1	26,2	37,8	10,5	22,4	41,3
El Salvador	1.603.465	59.051	-23,2	1,8	10,0	-1,3	22,7	11,7	18,9	7,1	3,7
Honduras	2.711.908	180.152	4,0	22,7	13,7	7,6	19,5	7,0	15,3	14,4	6,6
Costa Rica	3.953.546	683.013	11,7	-13,0	15,3	16,9	16,0	12,7	14,0	21,0	17,3
Haití	301.008	21.914	14,7	20,6	-1,5	0,0	15,9	1,9	5,8	17,9	7,3
Aruba	524.954	19	64,0	80,4	-	-	15,7	9,9	-	0,0	0,0
Granada	19.822	11.486	11,4	12,4	24,2	78,1	14,9	40,2	0,3	14,5	57,9
Guatemala	2.257.701	285.349	0,1	-11,4	11,4	13,4	11,2	5,7	9,7	18,0	12,6
Barbados	58.688	24.632	32,9	119,6	-9,3	4,2	9,8	6,9	5,3	50,7	42,0
San Vicente y las Granadinas	8.233	7.195	11,6	20,5	7,1	38,4	8,9	71,5	1,9	3,6	87,4
República Dominicana	4.277.548	820.270	2,0	-	10,2	9,1	8,8	5,4	22,4	24,0	19,2
Panamá	338.126	45.962	-14,6	-1,6	0,5	9,5	6,5	9,9	3,8	10,9	13,6
Trinidad y Tobago	1.284.798	217.857	8,9	8,1	-0,4	26,5	6,3	25,4	0,5	5,3	17,0
St. Kitts & Nevis	32.803	25.617	5,2	0,9	2,4	10,5	5,3	8,8	24,9	62,0	78,1
Belice	80.340	23.057	1,3	-	4,3	11,3	4,6	-0,4	10,8	40,6	28,7
Guyana	101.395	14.706	-14,7	2,1	2,1	-	2,2	43,0	-	1,4	14,5
Jamaica	664.000	89.593	2,1	-	3,5	4,7	1,6	9,3	11,3	8,1	13,5
Santa Lucía	28.187	9.249	-4,4	9,2	9,3	13,3	0,1	12,9	19,1	14,1	32,8
Antillas Holandesas	383.655	1.612	-0,2	11,9	-10,5	-2,9	-5,5	-8,3	0,1	0,5	0,4
Antigua y Barbuda	1.839	22	18,2	13,7	-9,3	-10,3	-14,3	-31,7	1,4	6,0	1,2
Bahamas	194.337	56.018	5,5	14,7	-11,2	-	-14,5	-7,0	-	16,1	28,8
Montserrat	329	6	-5,8	27,4	-7,1	-	-15,8	-24	-	3,7	1,8
Total ICC	19.364.762	2.637.200	0,9	13,0	5,4	10,7	10,8	8,1	6,6	16,2	13,6

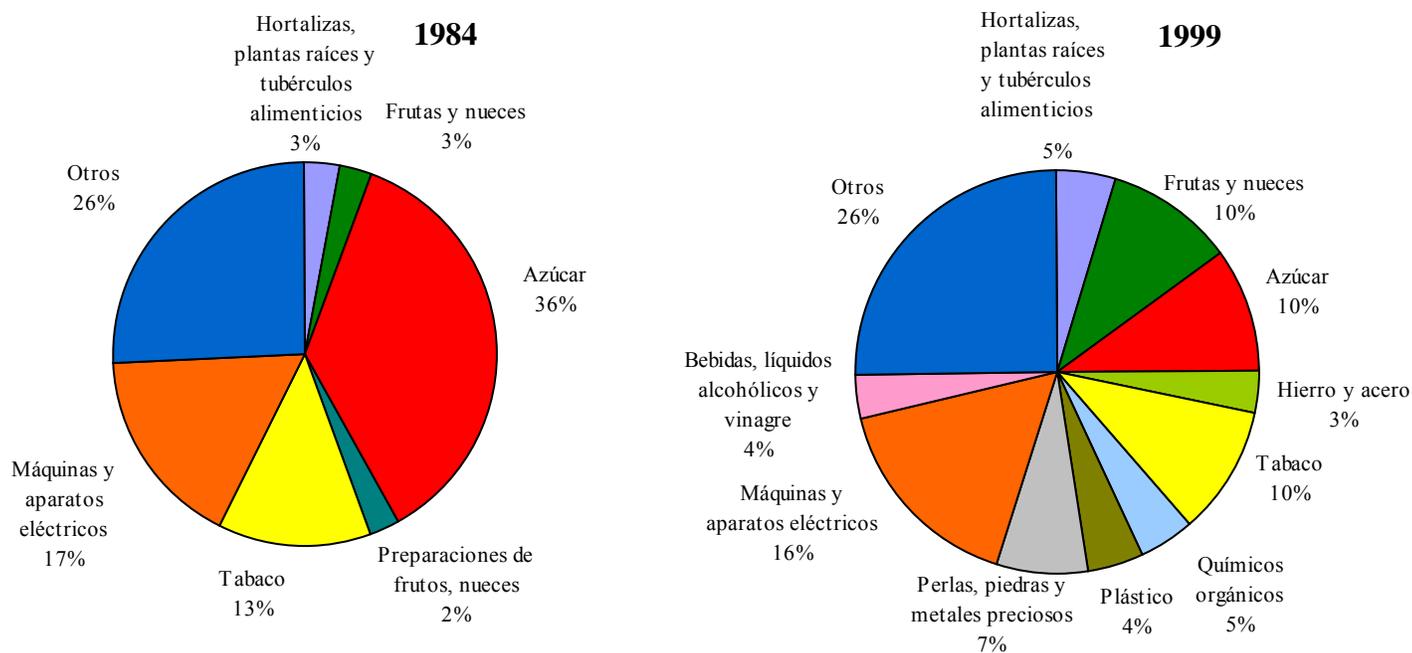
Fuente: BID Departamento de Integración y Programas Regionales, en base a datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

**Gráfico 15- Composición de las Importaciones totales de EE.UU. de Países de la Cuenca del Caribe**  
 Todos los productos (2 dígitos Sistema Armonizado)



Fuente: BID Departamento de Integración y Programas Regionales, en base a datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos y el informe US ITC CBERA.

**Gráfico 16- Composición de las importaciones de EE.UU. bajo el Programa ICC**  
 Todos los productos (2 dígitos Sistema Armonizado)



Fuente: BID Departamento de Integración y Programas Regionales, en base a datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos y el informe US ITC CBERA.

Uno de los efectos menos conocidos de la ICC ha sido su contribución al crecimiento del superávit comercial de Estados Unidos con los países beneficiarios. Desde la introducción de la ICC, la balanza comercial de Estados Unidos con los países de la Cuenca del Caribe ha pasado de un déficit de más de US\$ 3 mil millones en 1983, a un superávit superior a US\$ 500 millones en 1999. La ICC ha contribuido indirectamente a ello de dos maneras. Primero, como principal mercado de origen de las compras de la Cuenca del Caribe, Estados Unidos puede beneficiarse de cualquier incremento en la demanda de la región derivada de mejores niveles de vida y de una demanda agregada más elevada, sea ello atribuible o no a la ICC. Segundo, con una mayor competitividad en las exportaciones de la Cuenca del Caribe, la región se apoya cada vez más en Estados Unidos para proveer sus industrias exportadoras. Puesto que las economías de la Cuenca del Caribe y Estados Unidos están cada vez más integradas, el comercio bajo las disposiciones que regulan la producción conjunta previstas por la legislación estadounidense también ha crecido. Desde mediados de los años ochenta, la Cuenca del Caribe en general se ha convertido en un mercado importante para Estados Unidos, con su participación en el total de exportaciones norteamericanas aumentando moderadamente de 2,8 en 1984, a un 3 por ciento en 1998.

Aunque muchos países de la Cuenca del Caribe han utilizado con éxito el programa de la ICC para impulsar y diversificar sus exportaciones, sólo el 13,6 por ciento de todas las exportaciones realizadas a Estados Unidos está cubierto por el programa. Esto significa que la ICC no ha sido el único factor de impulso del comercio entre Estados Unidos y los países de la Cuenca del Caribe; de ahí el interés que tienen los países de la Cuenca del Caribe en asegurar la “paridad TLCAN”.

### **La Nueva Ley de Asociación Comercial con la Cuenca del Caribe**

Para ayudar a abordar las limitaciones del programa original, la última legislación estadounidense en el marco de la ICC, la nueva Ley de Asociación Comercial con la Cuenca del Caribe (CBTPA), fue aprobada en mayo 18 del 2000 como parte de la Ley para el Comercio y Desarrollo. La CBTPA elimina muchas de las excepciones existentes bajo la ICC mientras que, al mismo tiempo, impone un conjunto de nuevos requisitos sobre los países de la Cuenca del Caribe. Estará en vigor desde el 1 de octubre del 2000 hasta el 30 de septiembre del 2008, o hasta que el ALCA u otro tratado de libre comercio relevante entre en vigor.

Las mejoras incluyen un tratamiento arancelario similar al del TLCAN para un conjunto de productos (zapatos, atún enlatado, guantes para trabajar, prendas de cuero para vestir, y cierto tipo de ron procesado en Canadá), así como la eliminación de aranceles para la mayoría de textiles y prendas de vestir (aunque algunas cuotas permanecen). Sin embargo, sólo una limitada cantidad de artículos de prendas de vestir procedentes de la Cuenca del Caribe no compuesta por hilados y telas de Estados Unidos es elegible. Las detalladas reglas de origen para prendas de vestir y productos textiles que se aplican (por ejemplo, los límites sobre el valor de los adornos de terceros países) podrían afectar la elegibilidad de los productos. Además, algunos importantes productos agrícolas para el Caribe, como azúcar, arroz y tabaco, se mantienen sujetos a un sistema de cuotas.

Otro aspecto importante de la CBTPA es que establece una nueva lista de requisitos para ser elegible como país beneficiario. Estos requisitos incluyen el cumplimiento de las obligaciones de la OMC; la participación en las negociaciones del ALCA u otros acuerdos de libre comercio similares con Estados Unidos; la protección de la propiedad intelectual (estándares de la Ronda de Uruguay); los derechos ampliados de los trabajadores; la certificación positiva de los esfuerzos contra los narcóticos; la adopción de la Convención Interamericana contra la Corrupción; y la transparencia en el área de compras del gobierno. Cabe mencionar que los 24 países beneficiarios de la CBERA mantuvieron su nombramiento en el 2000 bajo estos nuevos requisitos.

Sin embargo, además de estos requisitos para la elegibilidad de los países, la nueva ley exige que el gobierno de Estados Unidos verifique que los países nombrados beneficiarios hayan puesto en marcha y seguido, o estén haciendo progresos sustanciales, los estándares aduaneros extraídos de las disposiciones del TLCAN sobre la verificación del origen de un producto. Estas resoluciones están sujetas a actualización en cualquier momento y se deben anunciar en el *US Federal Register*. La Oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos (USTR) ha determinado que solamente 10 de los 24 países beneficiarios (Belice, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua y Panamá) satisfacían estos requisitos al 2 de octubre del 2000.

Aunque la nueva CBTPA expande significativamente la ICC e incluye los sectores más dinámicos de la Cuenca del Caribe (textiles y prendas de vestir), hay otros aspectos del programa actual que no alcanzan la verdadera “paridad TLCAN”. Primero, en general, está claro que los requisitos para la nominación de país beneficiario se han ido haciendo más importantes en el transcurso del programa debido, entre otras causas, a la crecientemente rigurosa aplicación de los requisitos de propiedad intelectual y a los nuevos requisitos técnicos adoptados bajo la CBTPA. Aunque muchos países están adoptando las medidas necesarias para satisfacer tales estándares, algunos han hallado tales requisitos cada vez más desafiantes. Al ser un programa condicionado y con la condición de beneficiario exclusivamente bajo el control de Estados Unidos, el actual sistema de la ICC es menos seguro de lo que preferirían los países de la Cuenca del Caribe.

Segundo, con la aprobación de la CBTPA y con grandes cambios en el sistema comercial hemisférico en el horizonte, la ICC, tal como está configurada en la actualidad, tiene un futuro limitado. Tercero, no hay un mecanismo establecido para la resolución de controversias. En resumen, todas estas características reflejan las imperfecciones de un acuerdo comercial unilateral frente a uno recíproco. Estos problemas probablemente persistirán hasta que se logre el ALCA u otro acuerdo similar de libre comercio con Estados Unidos.

### **Perspectivas futuras para los beneficiarios de la ICC**

A medio plazo, las nuevas preferencias concedidas por la CBTPA son una importante oportunidad para la Cuenca del Caribe. En circunstancias en las que el peso de la industria de la confección con anterioridad a la “paridad TLCAN” se aproxima a la mitad del total de exportaciones de la región a Estados Unidos, cualquier nueva preferencia significativa en estos sectores tendrá un claro impacto en las economías de la región. El crecimiento continuado en sectores como el de la confección, de ensamblaje de artículos electrónicos y de procesamiento de

datos, junto con nuevas posibilidades para sectores con alto potencial como el del calzado y el de prendas de vestir de cuero, pueden crear nuevos puestos de trabajo y atraer divisas a la región. La CBTPA puede también ayudar a contrarrestar el creciente desequilibrio comercial que la región ha desarrollado con Estados Unidos durante la década de los noventa.

Los países de la Cuenca del Caribe poseen varias ventajas naturales en el mercado de Estados Unidos, como afinidades lingüísticas (en el caso del Caribe de habla inglesa) y un crecimiento significativo de los vínculos culturales y comerciales, especialmente con las regiones del sur de Estados Unidos (en el caso de América Central). La proximidad física a Estados Unidos es otra ventaja importante. Estas ventajas pueden ayudar a explicar –hasta cierto punto– los motivos por los que los productores de artículos de confección en la Cuenca de Caribe, aunque afectados por la ventajosa posición de México en el mercado de Estados Unidos, no fueron tan perjudicados por el TLCAN como algunos lo predijeron. La evidencia muestra que en muchos sectores los países de la ICC han sido capaces de adaptarse con efectividad y mejorar su competitividad frente a la mayor competencia internacional. Un estudio sobre la industria de la confección, por ejemplo, halló que los productores de países seleccionados de la Cuenca del Caribe habían aumentado la productividad en 25 por ciento en cinco años, en comparación con el 5 por ciento en México.<sup>47</sup> La ICC claramente ha sido uno entre un conjunto de instrumentos efectivos que ha ayudado a la región a incrementar las exportaciones a Estados Unidos y la expansión del programa actuará probablemente como un catalizador para estimular exportaciones de una más amplia gama de productos a ese mercado.

Sin embargo, la naturaleza limitada e incierta de la ICC es un desafío para los países de la Cuenca del Caribe que busquen inversión de largo plazo proveniente del extranjero. Aunque los beneficios de la ICC son generosos, la percepción que de ella se tenga juega un papel importante en las decisiones de inversión y, en la actualidad, la falta de un sistema más permanente y estructurado proporciona menos seguridad de la que algunos países desearían. Además del tiempo límite de aplicación del programa, las estrictas condiciones de elegibilidad y los requisitos aduaneros de Estados Unidos, hay determinados acontecimientos en el horizonte que agregan incertidumbre. Por ejemplo, según el Acuerdo sobre Textiles y Confecciones de la OMC, Estados Unidos tendrá que eliminar su sistema de cuotas en estos sectores antes del 2005. Como consecuencia, la Cuenca del Caribe sin duda enfrentará mayor competencia de Asia (especialmente después de que China se una totalmente a la OMC) y de Africa en el mercado de Estados Unidos.<sup>48</sup>

Los países de la Cuenca del Caribe también enfrentan otros desafíos. Algunos podrían hacer más para beneficiarse del arancel cero en productos distintos de la confección. Otros podrían necesitar capacitación y asistencia técnica para satisfacer los procedimientos aduaneros y otros requisitos técnicos, así como para desarrollar la infraestructura económica y de transporte de la región que garantice que ésta permanezca competitiva. Gran parte del rápido crecimiento de las exportaciones de la Cuenca del Caribe a Estados Unidos se debe al aumento de las industrias de

---

<sup>47</sup> CEPAL-BID/INTAL. R. Buitelaar. “América Central y República Dominicana: modernización y ajuste en la maquila de confección”. *Integración y Comercio*. No. 11, septiembre, 2000.

<sup>48</sup> La misma Ley de Comercio y Desarrollo del 2000 que incluía la CBTPA también extendía nuevas preferencias a los países de Africa. A esto se suman las preferencias similares concedidas a los países andinos (Ley de Preferencias Comerciales Andinas, 1991) que podrían ser extendidas o expandidas en el futuro.

maquila (que ya representan cerca de la mitad del total de exportaciones de la ICC a Estados Unidos). Sin embargo, es posible que estas industrias no supongan una aportación regional elevada en términos de valor agregado y que permanezcan, en cierto modo, poco integradas con el resto de la economía. La creación de vínculos y el desarrollo de productos con alto valor agregado de países de la región podría ayudar a que las economías se beneficien de manera más general de las crecientes exportaciones al mercado de Estado Unidos. También persisten algunas preguntas sobre la ejecución de la ICC, incluso sobre cómo serán asignadas las cuotas entre los países de la ICC, y de cómo se garantizará la exactitud de las declaraciones institucionales sobre comercio exterior. Las cuotas se establecen en la actualidad por orden de llegada y existen pocos mecanismos automáticos para la resolución de disputas o asegurar el grado de cumplimiento. Por último, el actual programa de la ICC excluye algunos productos agrícolas clave y textiles hechos con materias primas del Caribe.

Uno de los principales desafíos para los países de la región de la Cuenca del Caribe es cómo prepararse para el futuro ALCA. Un área de libre comercio de las Américas, aun si se implementa gradualmente, significaría la erosión de las preferencias de la ICC frente al resto del hemisferio. El programa de la ICC está claramente vinculado en la actualidad al proceso del ALCA y representa un paso intermedio en el camino hacia un futuro acuerdo de libre comercio, ya sea separadamente o bajo la arquitectura del ALCA. Como se comentó anteriormente el CBTPA requiere que los países beneficiarios participen en el proceso del ALCA (o en negociaciones equivalentes de libre comercio) y exige reuniones regionales a nivel ministerial para explorar y establecer los cimientos de futuras negociaciones de libre comercio.

Los beneficios de la ICC para la Cuenca del Caribe son indudablemente positivos a medio plazo, especialmente tras las recientes ampliaciones. Sin embargo, si la región desea mantener esos beneficios más allá del 2008 o después del establecimiento del ALCA, ésta necesita aprovechar todas las ventajas del programa ahora. Aun con sus limitaciones, la ICC le permite a la región una ventaja inicial con respecto a los otros países de ALC en el mercado de Estados Unidos. La activa participación de los beneficiarios en la ICC facilitará políticamente el inicio de negociaciones de libre comercio entre Estados Unidos con estos países y probablemente ayudará a los países de la región a iniciar políticas que más tarde conduzcan a una transición sin tropiezos hacia el ALCA. A menos que los países de la región aprovechen en este momento las concesiones que el programa les concede, las cuales son hoy en día relativamente importantes, éstos serán menos capaces de hacerlo bajo cualquier otro sistema después de que el mercado de Estados Unidos se abra al resto del hemisferio y del mundo.

#### **IV. HACIA LA RECIPROCIDAD: RELACIONES COMERCIALES ENTRE AMÉRICA LATINA Y LA UNIÓN EUROPEA**

Paralelamente a la consolidación de sus vínculos intrarregionales y hemisféricos, los países de América Latina y el Caribe (ALC) están forjando nuevos vínculos comerciales con otras regiones del globo. Algunos de los cambios más significativos al respecto se han dado en las relaciones de la región con la Unión Europea (UE). El presente capítulo pasa revista a las relaciones UE-ALC en lo que atañe a la evolución de las corrientes comerciales y a las nuevas tendencias de la política comercial birregional.

##### **Evolución del comercio UE-ALC en la década de los noventa**

El valor del comercio entre la UE y ALC creció sustancialmente en el transcurso de la década, de US\$ 49.000 millones en 1990 a casi 90.000 millones en 1998. En 1999, sin embargo, los intercambios entre ambos bloques se contrajeron un 7,5 por ciento, esencialmente porque las importaciones de ALC desde la UE sufrieron un acusado declive del 11,5 por ciento (mientras que sus importaciones globales sólo retrocedieron el 5,5 por ciento), alterando la tendencia alcista del comercio birregional que caracterizó la mayor parte de la década.

Las relaciones comerciales UE-ALC siguen marcadas por una serie de desequilibrios. Si bien el comercio birregional se ha expandido sustancialmente, este fenómeno refleja en esencia el buen comportamiento de las importaciones de ALC de productos europeos, que progresaron un 139 por ciento entre 1990 y 1999. Por el contrario, las exportaciones de ALC a la UE registraron en el mismo período un modesto aumento del 24 por ciento, que contrasta con el de sus ventas al resto del mundo del 132 por ciento. Durante el último quinquenio, las exportaciones de la región a los mercados europeos se han estancado o han retrocedido levemente y en 1999 el valor de dichas exportaciones se situó en los niveles de 1995. En consecuencia, las ventas de ALC a la UE han caído drásticamente como proporción de las exportaciones totales de la región pasando del 22 por ciento en 1990 al 13 por ciento en 1999.

También las importaciones de América Latina y el Caribe desde la UE, consideradas como porcentaje de las compras totales de la región, han caído del 18 por ciento al 16 por ciento durante el decenio. En líneas generales, el comercio de ALC con Europa ha perdido peso relativo con respecto a otros socios y, en particular, con respecto al comercio intrarregional. Por otra parte, las exportaciones europeas a la región se concentran crecientemente en el Cono Sur y si en 1991 los países de Mercosur absorbían algo más de un tercio de las importaciones totales de ALC desde la UE, en 1999 este porcentaje se acercaba al 50 por ciento.

La composición sectorial del comercio birregional refleja una pauta estructural relativamente rígida. La UE adquiere de ALC esencialmente alimentos y materias primas agrícolas, sectores que en 1999 representaron casi el 50 por ciento de las exportaciones totales de ALC a Europa, mientras que las manufacturas apenas sumaron un 28 por ciento del total. Esto contrasta con las ventas de ALC al mundo, en las que los alimentos y las materias primas agrícolas sólo representan una quinta parte del total, en tanto que las manufacturas duplican con creces esta proporción. La composición de las exportaciones de ALC a la UE apenas varió en los años

noventa, mientras que la de sus ventas al mundo refleja una creciente proporción de bienes manufacturados. En cuanto a las importaciones de ALC desde la UE, su composición se ha mantenido relativamente estable a lo largo del decenio con un marcado predominio de las manufacturas (89 por ciento en 1999).

Una tendencia a destacar en los intercambios entre la UE y ALC de los últimos 10 años es el paso de un abultado superávit en favor de América Latina a principios de la década (US\$ 10.000 millones) a un déficit aun mayor al término del decenio: 16.000 millones en 1998 y 10.000 millones en 1999. Este giro en la balanza comercial birregional evidencia otra tendencia de mayor envergadura en el comercio de ALC con el resto del mundo, que pasó de un superávit de US\$ 25.000 millones en favor de la región a un déficit próximo a los 43.000 millones entre 1990 y 1998. Por tanto, en este último año el déficit comercial con la UE representó más del 36 por ciento del déficit global de ALC, aun cuando el comercio con Europa constituía menos del 16 por ciento del comercio exterior total de la región. El déficit de ALC con la UE casi se cuadruplicó entre 1995 y 1998, aunque esta tendencia se revirtió en 1999, año en que el déficit se contrajo en un 35 por ciento debido al mencionado desplome de las importaciones de la región desde Europa.

### ***El declive de la presencia europea***

Durante la pasada década la participación de la UE en los mercados de ALC menguó constantemente pese al incremento de las exportaciones de la UE a la región. Esta tendencia obedece a diversos factores, entre ellos la progresión del comercio intrarregional en ALC propiciado por la liberalización unilateral del comercio y la integración subregional. En 1998, el comercio intrarregional representó cerca del 20 por ciento de los intercambios totales, frente al 16 por ciento del comercio con la UE. Estados Unidos, por el contrario, vio incrementar su participación en el comercio de ALC durante la década. Las exportaciones de ALC a este país crecieron a un promedio anual del 12 por ciento entre 1994 y 1998, y su proporción en las ventas totales de la región pasó del 38 por ciento al 48 por ciento entre 1990 y 1998.

Conviene destacar, no obstante, que la descendente cuota de mercado por parte de la UE se explica, en parte, por el auge del comercio Estados Unidos-México que siguió a la entrada en vigor del TLCAN en 1994. Si se exceptúa el comercio exterior mexicano (que en 1999 representó el 49 por ciento del total de la región), la distribución geográfica del comercio exterior del resto de ALC es más equilibrada. En 1999, la UE absorbió el 22 por ciento de las exportaciones de ALC excluyendo México (el 13 por ciento si se incluye este país); por el lado de las importaciones, la participación europea en el total de importaciones de ALC en 1999 asciende del 16 por ciento al 23 por ciento si se exceptúa México.

### ***Intercambios comerciales con subregiones y países***

En 1999, el valor total del comercio de la UE con los países y subregiones de Sudamérica – Chile, Mercosur y la Comunidad Andina– acusó un pronunciado descenso, tanto de las exportaciones como de las importaciones (véase el Capítulo I para una descripción de las pautas generales del comercio de ALC en ese año). Los intercambios de América Central con la UE experimentaron un leve aumento debido al alza de las exportaciones. También se incrementó el

comercio entre la UE y México. Sin embargo, tan sólo Centroamérica y Chile registraron un superávit comercial con Europa, mientras que el déficit prevaleció en los casos de Caricom, la Comunidad Andina y, en particular, México y Mercosur. El análisis del comercio birregional, desde una perspectiva subregional, permite discernir las siguientes tendencias:

- *Mercosur*. Esta agrupación es el primer socio comercial latinoamericano de la UE y uno de sus principales clientes extrarregionales. En 1999, al igual que en años anteriores, Mercosur contribuyó en algo más de la mitad a las exportaciones latinoamericanas a la UE y adquirió cerca del 50 por ciento de las exportaciones europeas a ALC. Si bien es cierto que la participación de Mercosur en las importaciones latinoamericanas desde la UE pasó de un tercio en 1990 a casi la mitad en 1999, la importancia relativa de la UE como mercado para los productos de Mercosur decreció en el mismo período y pasó del 32 por ciento al inicio de la década al 26 por ciento en 1999. En este último año cayeron tanto las exportaciones como las importaciones, aunque el mayor declive de las importaciones permitió reducir sustancialmente el déficit de Mercosur con la UE (de US\$ 6.300 millones en 1998 a 3.700 millones en 1999).
- *Comunidad Andina*. El comercio de la UE con el bloque andino, su segundo socio comercial en América Latina, alcanzó US\$ 12.000 millones en 1999. Esta cifra es, de hecho, la más baja desde 1993 y representa un retroceso del 17 por ciento con respecto a 1997. Las exportaciones andinas a la UE han caído cada año desde entonces y sólo un agudo declive del 21 por ciento en las importaciones de bienes europeos ha permitido recortar el déficit de la región andina con Europa en un 55 por ciento, hasta situarlo en US\$ 800 millones, en 1999. Esta contracción de las ventas andinas a la UE en 1999 contrasta con la expansión del 12 por ciento de sus exportaciones totales. La importancia de los vínculos comerciales con Europa para los países andinos menguó a lo largo de la década en términos de la participación europea tanto en sus exportaciones como en sus importaciones.
- *América Central*. Esta fue la única subregión que registró un crecimiento del comercio con la UE (5 por ciento en 1999), debido exclusivamente a la expansión de las exportaciones en un 15 por ciento (el único crecimiento registrado entre las distintas subregiones). Por su parte, las importaciones del istmo desde Europa disminuyeron un 7 por ciento, elevando el superávit comercial de la región con la UE en un 165 por ciento con respecto a 1998. Entre 1990 y 1999, las importaciones centroamericanas de productos europeos pasaron del 13 por ciento a cerca del 8 por ciento, en tanto que sus exportaciones a Europa descendieron del 25 por ciento al 19 por ciento.
- *Caricom*. Una gran volatilidad fue el principal rasgo del comercio de la UE con esta agrupación durante los años noventa, con amplias fluctuaciones anuales en el valor de las exportaciones y de las importaciones. Caricom ha sido tradicionalmente, junto con Mercosur, la subregión más dependiente de la UE como mercado destino de sus exportaciones.
- *México*. En 1999, el comercio entre la UE y México experimentó un aumento del 16 por ciento, el mayor registrado por ningún país o subregión de ALC en su comercio con Europa. Las exportaciones mexicanas a Europa registraron en 1998 el mayor incremento de la década, un 36 por ciento. Especialmente dinámicas fueron las ventas de manufacturas,

minerales y metales. Las importaciones desde la UE aumentaron a lo largo del decenio, salvo en 1994, y crecieron un 9 por ciento en 1999. A su vez, el superávit comercial que la UE registró con México durante los noventa disminuyó un 5 por ciento entre 1998 y 1999. El valor de las exportaciones mexicanas a los mercados de la UE creció un 58 por ciento entre 1990 y 1999, mientras que sus importaciones de productos europeos se triplicaron con creces durante el mismo período. Aun así, la importancia relativa para México del comercio transatlántico menguó durante la década. Si en 1990 el 13 por ciento de las exportaciones mexicanas se dirigía a Europa y el 17 por ciento de sus importaciones provenía de la UE, en 1999 estos porcentajes habían caído al 4 por ciento y al 9 por ciento, respectivamente.

- *Chile.* También en el caso de Chile los lazos comerciales con la UE han perdido peso relativo durante la última década. Casi el 40 por ciento de las exportaciones chilenas se destinaba al mercado europeo en 1990 mientras que en 1999 este porcentaje apenas era del 26 por ciento. Dicho declive se reflejó asimismo en la contribución europea a las importaciones chilenas totales, que pasó del 27 por ciento al 20 por ciento en el mismo período. Después de registrar un máximo en 1995, el valor de las exportaciones chilenas a Europa se contrajo en años subsiguientes. Análogamente, las importaciones chilenas desde la UE crecieron rápidamente hasta 1997 pero a partir de este año declinaron. El descenso fue de 27 por ciento entre 1998 y 1999, año en que las importaciones chilenas globales retrocedieron un 19 por ciento. Aun cuando Chile representa alrededor del 4 por ciento del PIB de América Latina, en 1999 su comercio con la UE contribuyó con el 9 por ciento al total regional.

### **Nuevas iniciativas comerciales en la relación birregional**

En los años noventa surgieron nuevas iniciativas encaminadas a modificar el marco comercial entre la UE y ALC. Así, México y la UE coronaron con éxito las negociaciones de un acuerdo de libre comercio en 1999, el cual entró en vigor el 1 de julio del 2000. En 1999 se iniciaron negociaciones similares con los países de Mercosur y Chile, tras la firma de Acuerdos Marco de Cooperación Interregional entre la UE y Mercosur, en 1995, y entre la UE y Chile, en 1996. Al mismo tiempo, con vistas a estimular el comercio interregional, se han actualizado los acuerdos vigentes de acceso al mercado de la UE firmados con la región andina, América Central y el Caribe.

En la actualidad (y con la excepción de México y el Caribe), el acceso de las exportaciones de ALC al mercado de la UE se rige por las disposiciones generales de la OMC y las preferencias unilaterales otorgadas por la UE en virtud del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). El SGP fue sujeto a diversas revisiones durante la década con el propósito general de facilitar el acceso de las exportaciones procedentes de las naciones menos avanzadas. Desde 1990, los países andinos y los miembros del MCCA disfrutaron de preferencias especiales en el marco del SGP como parte de la política comunitaria contra el tráfico de estupefacientes. Dichas preferencias permiten el libre acceso de la mayoría de las exportaciones de estos países al mercado europeo.

El programa SGP vigente para los países centroamericanos y andinos rige desde el 1 de enero y desde el 1 de julio de 1999, respectivamente, y se extiende hasta finales del año 2001 (si bien

podría ser prórrogado hasta el 31 de diciembre del 2004, coincidiendo con la habitual revisión decenal del acuerdo). El programa ha extendido a los países del istmo la mayoría de los beneficios concedidos a la región andina y actualmente cubre también las exportaciones industriales centroamericanas. Otro elemento destacable en el nuevo régimen es la unificación de los regímenes para productos agrícolas e industriales, previamente tratados por separado.

Redistribuir los beneficios del SGP de conformidad con el nivel de desarrollo de cada país fue el objetivo de la renovación del sistema en 1995. Ello ha afectado a las economías más avanzadas de ALC, como Argentina, Brasil, Chile y México, que han visto desaparecer gradualmente las preferencias arancelarias del SGP para una serie de productos.

### ***Acuerdo de libre comercio entre la UE y México***

El acuerdo de libre comercio UE-México, entró en vigor en el transcurso del año, forma parte del Acuerdo de Asociación Económica, Coordinación Política y Cooperación suscrito en diciembre de 1997. El nuevo acuerdo ofrece un marco para la institucionalización de un diálogo político permanente, el refuerzo de la cooperación y el estrechamiento de los lazos económicos y comerciales por medio de una liberalización preferencial, paulatina y recíproca, de los intercambios. Es el primer convenio de este tipo firmado por la UE con una nación americana y establece un nexo directo entre los países europeos y un miembro del TLCAN. Según la Comisión Europea, el acuerdo garantiza a las empresas de la UE un trato similar, o mejor, que el dispensado a los socios mexicanos del TLCAN. Para México, el pacto significa tener comercio libre de barreras con los dos mayores bloques comerciales del mundo.

### ***Índole y alcance del acuerdo***

El acuerdo UE-México es un acuerdo de carácter integral que liberalizará virtualmente todos los actuales flujos bilaterales de comercio en un período de 10 años, tanto de bienes como de servicios.

- ***Bienes industriales.*** El comercio de bienes –que actualmente representa cerca del 93 por ciento del comercio bilateral– estará totalmente libre de aranceles en el 2007, aunque una parte sustancial lo estará antes de esta fecha. La UE liberalizó, a la entrada en vigor del acuerdo, el 82 por ciento de los productos industriales y completará la supresión de aranceles el 1 de enero del 2003. México, por su parte, liberalizó inicialmente el 47 por ciento de sus aranceles sobre bienes industriales y abolirá los aranceles sobre otro 5 por ciento en el 2003. El 48 por ciento restante desaparecerá en el año 2005 ó 2007. A partir del 2003, México aplicará una tasa máxima del 5 por ciento a las importaciones de bienes industriales de la UE. Para una serie de productos, las normas de origen del acuerdo son similares en alcance a las de los acuerdos comerciales entre la UE y otros países, así como a las del TLCAN. Sin embargo, existen marcadas diferencias en sectores especialmente sensibles como textiles y prendas de vestir, calzado e industria automotriz. En el primer sector, las normas de origen son en general menos estrictas que las del TLCAN, pero más rigurosas que las de otros acuerdos firmados por la UE. Este mismo patrón se observa en las normas de origen para el calzado, el cual requiere un alto grado de transformación. En el caso de la industria

automotriz, las normas de origen son comparables a las que rigen en el TLCAN, aunque menos severas que en otros acuerdos firmados por la UE.

- *Productos agrícolas y pesqueros.* Tan sólo el 7 por ciento de los intercambios bilaterales se desarrolla en estos sectores, en los cuales la liberalización cubrirá alrededor del 62 por ciento de los actuales flujos comerciales. Esto significa que las partidas no comprendidas en el acuerdo constituyen menos del 3 por ciento del comercio bilateral actual. El libre acceso se concederá rápidamente a productos europeos clave –bebidas alcohólicas, vinos o aceite de oliva–, al igual que a significativos productos agrícolas mexicanas, como aguacates, flores y zumo de naranja. En una serie de productos sensibles los aranceles desaparecerán en un plazo de 10 años. Asimismo, la apertura de mercados vendrá acompañada de la adopción de normativas sanitarias y fitosanitarias.
- *Servicios.* El comercio de servicios se liberalizará de manera gradual en un máximo de 10 años. El acuerdo abarca todos los ámbitos (incluso sectores clave como servicios financieros, energía y telecomunicaciones) salvo los de transporte aéreo, servicios audiovisuales y navegación de cabotaje.

Asimismo, el acuerdo prevé la liberalización gradual de inversiones y pagos, la apertura de los mercados de compras del estado, la protección de los derechos de propiedad intelectual, la cooperación en materia de competencia y la creación de mecanismos de resolución de controversias.

Aunque la supresión de barreras a los flujos de inversión dará inicio en el 2003, la liberalización de pagos asociados comenzó con la entrada en vigor del acuerdo en el 2000. Con respecto a las normas del acuerdo relativas a compras del sector público, éstas equiparan el acceso de la UE al mercado mexicano con el que existe en el TLCAN; México, por su parte, obtendrá un acceso preferencial similar al que la UE ofrece en virtud del Acuerdo sobre Compras del Estado de la OMC. En cuanto a la protección de los derechos de propiedad intelectual, ésta se regirá por los “criterios internacionales más exigentes”; asimismo, se creará un Comité Especial sobre Asuntos de Propiedad Intelectual. En el ámbito de la competencia, el acuerdo de libre comercio establece mecanismos de cooperación para asegurar la observancia de la legislación de ambas partes. Por último, el acuerdo instituye mecanismos de resolución de diferencias con miras a garantizar el cumplimiento de sus términos.

### *Trascendencia*

Se espera que el nuevo acuerdo UE-México revierta las tendencias existentes en el comercio bilateral desde el comienzo del decenio y, en especial, desde la adhesión mexicana al TLCAN; a saber, el constante declive relativo del comercio bilateral de bienes, la caída de la cuota de mercado de la UE en México y el crecimiento del déficit de este país en sus intercambios con la UE. Si bien el acuerdo de libre comercio dispone que la reducción de aranceles se hará a distintos ritmos, es posible que el déficit de México con la UE se amplíe a corto plazo. Esto se debe a que las importaciones de México desde la UE (principalmente bienes intermedios y de capital) probablemente experimentarán un crecimiento inmediato, mientras que las ventas de productos mexicanos a la UE previsiblemente tardarán más en reaccionar al nuevo entorno de libre comercio. A medio plazo, no obstante, el nuevo acuerdo deberá impulsar las transacciones

bilaterales y contribuir a cerrar la brecha comercial con Europa. Por otra parte, el acuerdo generará nuevas oportunidades comerciales entre empresas para compañías mexicanas y europeas en los sectores de automóviles, maquinaria y equipo, electrodomésticos y accesorios eléctricos, potenciando así los flujos comerciales en ambos sentidos.

Para la UE, el acuerdo de libre comercio significa el libre acceso al segundo mercado latinomaericano en tamaño en condiciones equivalentes a las de las compañías de Estados Unidos y Canadá. Es de esperar que esta mejora en el acceso al mercado mexicano eleve la participación de los países europeos en las importaciones mexicanas, la cual se ha reducido a menos de la mitad en los diez últimos años (aunque a medio plazo es improbable que se restablezca la situación de los años ochenta, cuando la UE representaba una quinta parte del comercio exterior mexicano). Del mismo modo, el acuerdo probablemente ofrecerá importantes oportunidades regionales a las compañías de la UE al permitirles construir una plataforma para exportar al conjunto del mercado norteamericano, lo que estimulará en mayor grado la IED europea en México. El nuevo acuerdo, percibido por México como parte de una estrategia encaminada a diversificar sus relaciones económicas con el exterior y a aminorar su dependencia de Estados Unidos en materia de comercio e inversiones, constituye además un instrumento para reducir el ingente déficit comercial mexicano con Europa, que en 1999 ascendía a US\$ 5.400 millones, frente a un déficit global de 7.400 millones.

### ***Negociaciones comerciales de la UE con Mercosur y Chile***

En noviembre de 1999 arrancaron formalmente las negociaciones de libre comercio entre la UE y Mercosur, y entre la UE y Chile. En ambos casos, la preparación para una liberalización comercial gradual y recíproca de todos los sectores se consideraba un elemento central de los acuerdos marco de cooperación firmados por la UE con cada una de las partes a mediados de la década. La liberalización del comercio será uno de los tres pilares de los futuros Acuerdos de Asociación, junto con una mayor cooperación y un diálogo político permanente y reforzado.

Estos dos últimos objetivos de los acuerdos han entrañado menos dificultades que el componente comercial. Al cabo de casi dos años de análisis de los flujos comerciales e identificación de los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio bilateral, la Comisión Europea adoptó, en julio de 1998, una propuesta de mandato de negociación. Sin embargo, los países miembros de la Unión sólo se pusieron de acuerdo sobre el mandato un año después, justo antes de celebrarse la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la UE y de ALC en Río de Janeiro. En buena medida, este retraso obedeció a las preocupaciones de algunos países europeos acerca de las repercusiones de la liberalización comercial sobre la Política Agrícola Común (PAC), especialmente en sectores sensibles como cereales, lácteos, carne, hortalizas y vino, en los que las naciones del Cono Sur tienen fuertes ventajas comparativas.

### ***Alcance, estructura y calendario de las negociaciones***

Además del comercio de bienes y servicios, los futuros acuerdos de la UE con Mercosur y con Chile cubrirán la liberalización de movimientos de capital y pagos, las compras del sector público, las políticas sobre la competencia, la protección de los derechos de propiedad intelectual y la creación de un mecanismo de resolución de controversias. Aunque el objetivo formal de las negociaciones sea instituir una “asociación política y económica”, y no una “zona de libre

comercio”, las partes han acordado no excluir ningún sector del proceso de liberalización comercial, sino más bien tomar en cuenta la sensibilidad de determinados productos y servicios con arreglo a las normas de la OMC. También los calendarios de liberalización se fijarán de acuerdo con las disposiciones de la OMC. Ambos Acuerdos de Asociación constituirán un compromiso único y se ejecutarán como un todo indisociable.

Las negociaciones con Mercosur y con Chile se desarrollan en paralelo, aunque por separado. Ello se debe en parte a que Chile tiene condición de miembro asociado de Mercosur y firmó con éste un acuerdo de libre comercio en 1996. Se espera, en principio, que las negociaciones de la UE con Mercosur y con Chile concluyan simultáneamente, aun cuando el proceso podría presentar menos dificultades y avanzar con mayor celeridad en el caso de Chile.

La supervisión de las negociaciones UE-Mercosur atañe al Comité Birregional de Negociaciones (CBN), que en calidad de principal foro de negociación es responsable de las conversaciones sobre comercio y de coordinar éstas con las deliberaciones sobre cooperación. El CBN está bajo tutela del Consejo de Cooperación UE-Mercosur, el órgano de nivel ministerial que supervisa el actual Acuerdo Marco Interregional de Cooperación. Dentro del CBN, el Subcomité de Cooperación conduce las conversaciones al respecto. Tres grupos técnicos de trabajo abordan diferentes aspectos de la liberalización: comercio de bienes (que incluye medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, normas y certificación, medidas antidumping y procedimientos aduaneros); comercio de servicios (inversión y derechos de propiedad intelectual) y disciplinas comerciales (compras del sector público, normas sobre la competencia, resolución de controversias, etc.). Cada una de las partes ha establecido una secretaría de coordinación dirigida, respectivamente, por representantes de la Comisión Europea y de la presidencia de Mercosur, cuya misión consiste en preparar las reuniones y garantizar una comunicación bilateral efectiva. Las negociaciones con Chile presentan una estructura institucional similar.

Este año se celebraron tres rondas de negociación, una en abril (Buenos Aires/Santiago), otra en junio (Bruselas) y, la última, en noviembre (Brasilia/Santiago). Las primeras reuniones se consagraron esencialmente a asuntos no comerciales y al debate sobre la estructura, metodología y alcance de las negociaciones, así como a la definición de un programa de trabajo. De acuerdo con el mandato de negociación de la UE, las conversaciones referentes a la reducción de aranceles y servicios no comenzarán antes del 1 de julio del año 2001.

Reunidos en Vilamoura (Portugal) el 23 de febrero del 2000, los ministros de relaciones exteriores de Mercosur y de la UE coincidieron en que las negociaciones debían llevarse a cabo con la mayor brevedad. En tal sentido, el mandato de la UE estipula que la negociación con Mercosur debe culminar al cabo de una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales, y que ésta será conducida y concluida teniendo en “debida consideración” el calendario del ALCA. Las negociaciones también se verán probablemente afectadas por los preparativos para la ampliación prevista de la UE hacia los países del Este. Considerando que algunos de estos últimos son importantes productores agrícolas, la ampliación hacia el Este podría incidir significativamente en la PAC y, por ende, en la política externa de la UE con respecto al comercio agrícola.

## *Trascendencia*

Todas las partes destacan las bondades de la liberalización de los flujos comerciales. La UE confía en que el libre comercio con Mercosur y Chile afianzará y reforzará la posición de las empresas europeas en los mercados latinoamericanos más dinámicos y promisorios. En especial, la eliminación de barreras comerciales y la armonización de normas podría impulsar las exportaciones de una serie de bienes de consumo y de capital a los que Mercosur aplica elevados aranceles. La necesidad de modernizar las plantas productivas e infraestructura en Sudamérica es fuente de oportunidades para las exportaciones industriales de la UE. También el sector europeo de servicios se beneficiará de la apertura comercial. Del mismo modo, el acuerdo de libre comercio podría estimular los flujos de inversión al incitar a las compañías europeas a reubicar su producción en los países del Cono Sur –especialmente a aquéllas que buscan aprovechar el libre comercio intra-Mercosur (o intrahemisférico) para abastecer el mercado regional (o hemisférico). Por último, las empresas europeas ya implantadas en la subregión podrán importar sus insumos libres de aranceles.

Para Mercosur, un acuerdo significaría, ante todo, acceder más fácilmente al mercado europeo de productos agrícolas y pesqueros, el cual concentra más de la mitad de las ventas del bloque a la UE. Ello permitiría reducir el déficit comercial de Mercosur con la UE y, de un modo general, ampliar la modesta participación actual de la subregión en los intercambios de la UE con el resto del mundo. El libre comercio con Europa podría revelarse sumamente provechoso y, según algunas proyecciones, traducirse en un crecimiento económico adicional en Argentina y Brasil. Para Chile, la liberalización contribuirá probablemente a consolidar el modelo de crecimiento basado en las exportaciones y traerá sustanciales beneficios mediante la supresión o reducción de los relativamente altos aranceles impuestos por la UE a los productos agrícolas y pesqueros de Chile.

## ***Acuerdo de Asociación entre la UE y países de África, el Caribe y el Pacífico***

Tradicionalmente, los miembros de Caricom se han beneficiado de las preferencias comerciales otorgadas por la UE en el marco de las sucesivas Convenciones de Lomé firmadas con el grupo de países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP). El nuevo Acuerdo de Asociación UE-ACP para el período 2000-2020, suscrito el 23 de junio del 2000 en Cotonou, reemplazará previsiblemente los mecanismos preferenciales por el libre comercio entre la UE y los 71 países de ACP al cabo de un período de transición de 20 años. Por lo que se refiere al Caribe, la liberalización comercial recíproca se negociará probablemente en forma de un acuerdo regional de asociación económica con Caricom y la República Dominicana. Existen tres motivos principales para ello: la necesidad de conformidad plena con las normas de la OMC, los cuestionables resultados de las preferencias comerciales no recíprocas y el hecho de que las preferencias arancelarias otorgadas a los países de ACP han perdido gradualmente eficacia ante la liberalización multilateral del comercio.

El Acuerdo de Asociación UE-ACP sustituye a la Convención de Lomé, el mecanismo de comercio preferencial y cooperación para el desarrollo que ha regido las relaciones entre la UE y los países de ACP desde 1975. Mediante el nuevo acuerdo se busca integrar en un todo coherente

tres componentes de la política europea de desarrollo: la dimensión política, la asistencia al desarrollo y la cooperación comercial y económica.

Promover la democracia en los países de ACP es el objetivo primordial de la dimensión política del acuerdo de asociación, el cual hace hincapié en aspectos como la gobernabilidad y la gestión responsable. Otros ejes de la cooperación política son la migración, el tráfico de drogas y armas y el blanqueo de dinero –prioridades de la UE en materia de seguridad en el Caribe. También la cooperación financiera parece asegurada bajo el nuevo acuerdo. Los recursos asignados al primer protocolo financiero del acuerdo, que se administrará dentro del noveno Fondo Europeo de Desarrollo (FED) para el período 2000-febrero del 2005, ascienden a €13.500 millones. Si a ello se añaden los €1.700 millones en préstamos comprometidos por el Banco Europeo de Inversiones (BEI), el total asciende a €15.200 millones. Adicionalmente, la transferencia de unos €9.500 millones de previos fondos FED elevará a €24.700 millones la suma disponible para desembolsos a los países de ACP durante el período 2000-2007.

#### *Hacia el libre comercio con el Caribe: una transición gradual*

Para algunos estados caribeños la UE sigue siendo el principal mercado de exportación. Muchas de las principales exportaciones tradicionales de la región –en particular el azúcar, el ron y la banana– dependen agudamente de los mercados europeos. Contrariamente a las Convenciones de Lomé, de carácter no recíproco, el nuevo acuerdo propone una transición hacia el libre comercio entre los estados de ACP y la UE. Por primera vez en las relaciones UE-ACP, el acuerdo incluye un capítulo sobre asuntos asociados al comercio, que cubre temas de cooperación en foros internacionales, comercio de servicios, política de competencia, protección de los derechos de propiedad intelectual, normalización y certificación, medidas sanitarias y fitosanitarias, comercio y medio ambiente, comercio y normas laborales y defensa de los consumidores.

En el acuerdo de Cotonou, la UE y los países de ACP básicamente “convinieron en acordar” que Europa y las diversas regiones del grupo de ACP (y, posiblemente, países individuales) iniciarán negociaciones de libre comercio entre septiembre del 2002 y 2008. De este modo, la relación se está “regionalizando”. Los convenios bilaterales se formularán caso por caso en forma de acuerdos regionales de asociación económica (*Regional Economic Partnership Agreements*, REPAs) bilaterales. Se espera que en enero del 2008 se inicie un período de transición hacia el libre comercio recíproco de 12 a 15 años. En total, el acuerdo se extiende a 20 años, incluyendo el período preparatorio y de transición. En el Caribe, la negociación de los REPA correrá a cargo de la Maquinaria Regional de Negociación (*Regional Negotiating Machinery*, RNM).

Los estados de ACP pertenecientes al grupo de países menos avanzados quedan exentos de las nuevas disposiciones del acuerdo relativas a las negociaciones de libre comercio con la UE. En el Caribe, Haití es el único país perteneciente a este grupo, y la situación de los demás países de la región se evaluará en el 2004. Muchos de aquellos que a la sazón no se consideren suficientemente preparados para el libre comercio podrían acogerse a un acuerdo comercial “opcional” con la UE, cuyos detalles aun no han sido determinados. Una opción sería una modalidad ampliada del SGP (el programa vigente será revisado en 2004); con todo, esta posibilidad se ha descartado hasta el momento, dado que las preferencias no recíprocas del SGP son menos favorables que los términos de Lomé.

Uno de los aspectos del nuevo acuerdo más decisivos para el Caribe es el futuro de los protocolos sobre productos básicos anexos a la Convención de Lomé, los cuales han garantizado desde 1975 el libre acceso al mercado europeo de cantidades fijas de los proveedores de ACP “tradicionales” de azúcar, banana, carne de vacuno y ron. Para los países caribeños, los protocolos sobre azúcar, banana y ron han sido elementos fundamentales de Lomé por su efecto sobre el empleo y los ingresos de divisas.

El azúcar es el principal rubro de exportación para Barbados, Belice, St. Kitts y Nevis, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago. El régimen de la UE para este producto se revisará en el 2001, fecha en que los precios de intervención de la Unión se alinearán probablemente con los precios mundiales, mucho más bajos en la actualidad. En determinados momentos, los productores de ACP han llegado a percibir hasta tres veces el precio actual del azúcar en el mercado de la UE. Por lo que al ron se refiere, el Caribe –especialmente Trinidad y Tobago, Bahamas, Guyana, Barbados y Jamaica– es el primer proveedor de la UE, con un 7,4 por ciento del mercado europeo. Este alcohol representa el 13 por ciento de las exportaciones totales de la región. El 1 de enero del 2000, la UE liberalizó todas las importaciones de ron de ACP, antes limitadas por contingentes; con todo, los países del Caribe han expresado su temor de que el ron caribeño no subvencionado tenga dificultades para competir, en un mercado plenamente liberalizado, con la producción global, subvencionada en un 87 por ciento. La UE ha prometido brindar apoyo a los productores de ron del Caribe y adoptar medidas que garanticen que los futuros acuerdos con terceros no perjudiquen a los productores de ACP.

En el sector de la banana, los productores de ACP representan un 20 por ciento del consumo de la UE; de este total, casi la mitad procede del Caribe. En noviembre de 1999, con la esperanza de poner fin a un prolongado litigio comercial con Estados Unidos y cinco países latinoamericanos, la Comisión Europea anunció un nuevo régimen para la fruta que preveía la gradual eliminación del actual sistema de contingentes arancelarios y su sustitución por un régimen exclusivamente arancelario el 1 de enero del 2006. En julio del 2000, ante la continua oposición a esta propuesta, la Comisión Europea sugirió la asignación de los contingentes arancelarios “según el orden de llegada”, con una preferencia arancelaria para los estados de ACP. Este mecanismo, posteriormente aprobado por el Consejo Europeo, sigue enfrentándose al vivo rechazo de los productores latinoamericanos. Aun cuando el abandono del régimen preferencial será paulatino, todo parece indicar que la diversificación comercial se ha hecho inaplazable en las Windward Islands, donde más de un tercio de la población vive del cultivo de la banana.

Por lo tanto, el Acuerdo de Asociación extiende las actuales preferencias comerciales de la UE para los países de ACP durante el período preparatorio 2000-2008. Tales preferencias incluyen el libre acceso no recíproco de entre el 95 y 99 por ciento de las exportaciones de ACP al mercado de la UE, así como un acceso preferencial limitado con precios garantizados para la producción de ACP de azúcar, banana y vacuno, en virtud de los protocolos sobre productos agrícolas. La prórroga reviste particular importancia para el Caribe, cuyas exportaciones a la UE gozan de libre acceso en un 99 por ciento (si se incluyen los protocolos).

Un futuro REPA podría tener repercusiones favorables para el Caribe, especialmente si contiene disposiciones liberales sobre acceso a mercados para los países caribeños en el sector de

servicios. La transición hacia un acuerdo tal probablemente facilitará el ajuste económico, la diversificación y la integración en la subregión, preparándola así para el libre comercio con la UE y en el marco del ALCA. Según un estudio encargado en 1998 por la Comisión Europea, en un acuerdo de este tipo la creación de comercio excedería al desvío de comercio en la subregión. La creación de comercio se hará sentir ante todo en los sectores de transporte marítimo, maquinaria y equipos mecánicos. Por el contrario, podrían verse perjudicados algunos países, como Surinam, Belice, Guyana y las Windward Islands, que dependen en gran medida de las preferencias concedidas por la UE a sus exportaciones de materias primas. Por otra parte, dado que muchos miembros de Caricom dependen sustancialmente de la renta derivada de los derechos de importación, un REPA, y la consiguiente liberalización del comercio hemisférico, podrían engendrar desequilibrios presupuestarios. Habida cuenta de lo anterior, la política de cooperación al desarrollo de la UE seguirá siendo un valioso complemento a la liberalización comercial.

### **Hacia el futuro**

En términos generales, la UE y los estados y subregiones de ALC parecen avanzar hacia una relación comercial de carácter más recíproco. El acuerdo de libre comercio con México se halla en ejecución; prosiguen las negociaciones de liberalización mutua con Mercosur y Chile; y la UE y el Caribe han acordado el inicio de conversaciones sobre la posible adopción de acuerdos de libre comercio después del 2008. Sin embargo, el comercio entre Europa y las subregiones andina y centroamericana sigue rigiéndose por las concesiones unilaterales del SGP y nada asegura que las iniciativas desarrolladas hasta el presente conduzcan en breve a la reciprocidad.

Seguramente, el acuerdo UE-México permitirá a la UE ampliar su participación en el comercio mexicano. A medio plazo, sin embargo, parece poco probable que esta proporción supere los niveles de mediados de los ochenta y aunque los intercambios bilaterales recibirán un nuevo impulso, Estados Unidos seguirá acaparando el grueso del comercio mexicano. México y la UE mantienen un nivel limitado de integración informal, que contrasta con el rápido desarrollo de este tipo de integración (social, cultural, empresarial, académica, etc.) entre México y Estados Unidos, sobre todo a tenor del anuncio de las autoridades mexicanas de apoyar una política de convergencia más formal en América del Norte.

Las negociaciones de la UE con Mercosur se presentan más complejas que con México. El principal escollo será probablemente la agricultura, en la que los países de la UE tienen intereses divergentes. En algunos países, los intereses agrícolas europeos encararán, probablemente con éxito, la amenaza a la PAC implícita en la liberalización con Mercosur. No obstante, el peso de la PAC tiende a disminuir en el presupuesto comunitario y crecen las presiones intracomunitarias en favor de la eliminación de distorsiones en el mercado agrícola. La proporción de la PAC en el presupuesto de la Unión ha caído drásticamente, del 70 por ciento en los años ochenta al 48 por ciento en la actualidad, y seguirá probablemente menguando en virtud de los criterios establecidos en las reformas de la “Agenda 2000” sobre los precios de materias primas como los cereales, la carne o el azúcar. No obstante, a pesar de esta tendencia, la UE ha anunciado que mantendrá su apoyo al sector agropecuario.

Menos conflictivo podría ser el acuerdo UE-Chile, dado el menor peso de la agricultura en esta relación. En el caso de Chile, es preciso señalar que los bienes de capital representan casi la mitad de las importaciones desde la UE. Estos sectores encierran grandes oportunidades de comercio e inversión para las empresas europeas, pese a la intensa competencia de Japón y Estados Unidos. Para Chile, las ganancias podrían ser sustanciales en los sectores agrícola y pesquero, que suman casi una cuarta parte de las exportaciones del país a la UE. Estas ventas registraron en el transcurso de la década una expansión media anual próxima al 15 por ciento, duplicando con creces el crecimiento del resto de exportaciones chilenas a los mercados europeos. Actualmente, la UE aplica derechos relativamente altos a las importaciones de productos agrícolas chilenos (con un máximo del 85 por ciento); aparte del arancel externo común, la UE también impone contingentes sobre diversas importaciones agrícolas. Por consiguiente, el libre acceso de los productos chilenos al mercado de la UE constituiría un vigoroso estímulo para sus exportaciones.

En cuanto al futuro de los vínculos comerciales UE-Caribe, resulta difícil hacer previsiones. En principio, los acuerdos recíprocos de libre comercio desplazarán a los actuales mecanismos unilaterales a partir del 2008. Con todo, algunos países podrían considerarse poco preparados para el libre comercio y, por tanto, ser transferidos al SGP no recíproco, o bien optar por otro tipo de convenio. Otra incógnita es si la UE obtendrá una dispensa de la OMC para mantener hasta el 2008 el mecanismo vigente en la actualidad.

Existen pocos indicios de una evolución hacia la reciprocidad en las relaciones comerciales de la UE con los países andinos y centroamericanos. Estas siguen enmarcadas en las concesiones unilaterales del SGP y, particularmente, en los incentivos del programa especial SGP para las regiones andina y centroamericana, cuya vigencia podría prorrogarse más allá del 2001 hasta finales del 2004. Si bien dicho programa ha contribuido a promover sus exportaciones, estas subregiones no pueden incorporarlo dentro de una estrategia exportadora a largo plazo. Por una parte, la prórroga del mecanismo no está asegurada; por otra, la liberalización multilateral del comercio está minando en parte los márgenes de preferencia de sus beneficiarios, los aranceles medios son ya bastante bajos en la UE y están sufriendo nuevas reducciones en sectores sensibles con arreglo a los compromisos contraídos en la Ronda Uruguay; por último, las negociaciones comerciales entre la UE y otros socios –entre ellos Chile y Mercosur– podrían redundar en una mayor competencia para las exportaciones andinas y centroamericanas al mercado europeo. Dicha tendencia se acentuará probablemente cuando entre en vigor el acuerdo de libre comercio que la UE espera firmar en el 2010 con un grupo de 11 países mediterráneos.

## V. LA INFRAESTRUCTURA FÍSICA EN SUDAMÉRICA

### El Nuevo Regionalismo y la infraestructura regional

La integración regional –sobre todo en su forma moderna orientada a los mercados- sustenta muchos de los objetivos de desarrollo de los países latinoamericanos y, de hecho, ha sido parte fundamental del proceso de reforma estructural de los últimos años en la región. Al mismo tiempo, este proceso ha aumentado los beneficios potenciales de la integración regional a través del fomento de entornos macroeconómicos más estables, la notable apertura unilateral de las economías de la región, la aguda reducción de la intervención directa del Estado en los mercados y un clima más favorable a la iniciativa del sector privado.

A pesar del progreso sustancial en la promoción de la integración y cooperación regional, el potencial total del continente está lejos de ser explotado. Sudamérica es un importante polo de crecimiento y desarrollo en la economía mundial. Es un continente extremadamente rico en recursos naturales, con un clima diversificado y largos tramos de costas en los océanos Pacífico y Atlántico, así como en el Caribe. Más de 300 millones de personas de enorme diversidad cultural viven y trabajan en un espacio de 18 millones de km<sup>2</sup> con un PIB de US\$ 1,5 billones. Los países de Sudamérica mantienen también importantes lazos históricos, comerciales y políticos con los grandes centros industriales de Europa, América del Norte y, crecientemente, Asia.

Aunque los mercados de exportación dentro de las subregiones del continente han crecido sustancialmente en años recientes, los volúmenes de comercio todavía son bajos con relación a los que podrían esperarse entre vecinos con economías relativamente abiertas y convenios regionales sobre comercio. Además, aunque el comercio y la inversión se han incrementado marcadamente *en el interior* de las dos grandes subregiones sudamericanas -Mercosur y la Comunidad Andina-, la actividad económica *entre* estos dos mercados es relativamente modesta: solamente un 5 por ciento de las exportaciones de cada agrupación se dirige a la otra. El comercio y la inversión entre las dos subregiones y sus vecinos sudamericanos de Caricom, Guyana y Surinam, son aun menores.

En un contexto de rápida globalización, negociaciones en proceso en el seno de la OMC y perspectivas del ALCA, existe una necesidad urgente de combinar las ventajas comparativas de países sudamericanos para competir con éxito en los mercados continental y mundial y desarrollar en su totalidad el espacio común regional. A fin de explotar plenamente el potencial de la región, será preciso superar un conjunto de impedimentos entre los que se encuentran la consolidación los convenios regionales de un sistema basado en reglas transparentes, elemento esencial para atraer la inversión privada a largo plazo y para las exportaciones y negocios regionales. Otro es la necesidad de forjar nuevos convenios entre vecinos o ampliar los ya existentes. En este contexto, resulta alentador el reciente “Comunicado de Brasilia” de los presidentes sudamericanos, que aboga por un acuerdo de libre comercio entre Mercosur y la Comunidad Andina a más tardar en el año 2002. También es necesario eliminar las barreras no arancelarias dentro y entre los bloques subregionales y compatibilizar los marcos normativos hasta donde sea posible.

Otro requisito crítico es el desarrollo de la infraestructura regional que, en parte por las formidables barreras geográficas del continente -consideradas insuperables en el pasado-, no ha recibido la atención que merece durante muchas décadas. Sin embargo, gracias a los recientes y vertiginosos avances científicos y tecnológicos en materia de construcción e ingeniería, estas barreras pueden dejar de ser percibidas como un obstáculo insuperable.

Una importante expresión política de las nuevas oportunidades y apremiantes demandas de desarrollo de la infraestructura regional fue la cumbre de Presidentes Sudamericanos, recientemente celebrada en Brasilia. La modernización de la infraestructura regional fue uno de los cinco grandes temas abordados por los mandatarios, junto con la democracia, el comercio, la lucha contra el tráfico de drogas y la tecnología de la información basada en el conocimiento (véase el Comunicado de Brasilia en el Apéndice 5.1).

En el transcurso de la reunión, los jefes de estado estudiaron el Plan de Acción propuesto por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) con miras a desarrollar las infraestructuras regionales (véase el Apéndice 5.2) e instaron a sus ministros de transporte, de telecomunicaciones y de energía a adoptar iniciativas en este sentido. Posteriormente, durante un encuentro organizado el pasado mes de noviembre en Montevideo, Uruguay, los ministros aprobaron un Plan de Acción con base en la propuesta del BID, cuyo desarrollo se realizó en colaboración con la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA) (véase el Apéndice 5.3).

El Plan de Acción de Montevideo urge la creación de un Comité Ejecutivo de Dirección integrado por representantes de gobierno. Éste supervisará la labor de los grupos técnicos de trabajo encargados de articular una metodología integrada y multisectorial, orientada al desarrollo de la infraestructura regional, en torno al concepto de ejes de integración y desarrollo. Los trabajos se iniciarán en marzo del 2001 con ocasión de la primera reunión del Comité de Dirección en la localidad boliviana de Santa Cruz. Los ministros han acordado constituir en el transcurso del 2001 seis grupos de trabajo correspondientes a los seis primeros ejes identificados en el Plan de Acción. A su vez, el Comité de Dirección y los grupos de trabajo contarán con el respaldo técnico y financiero del Comité de Coordinación Técnica establecido por el BID, la CAF y FONPLATA.

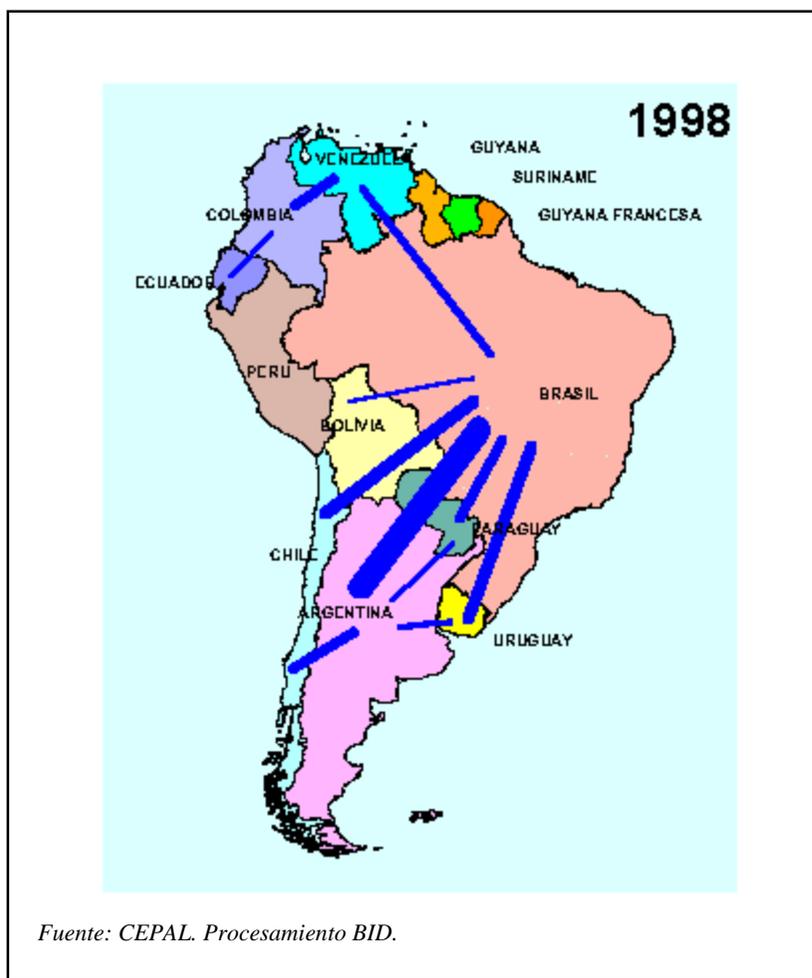
A continuación se ofrece una visión de conjunto de los retos y potencialidades de la infraestructura en Sudamérica, en base a un estudio reciente del BID titulado “Un nuevo impulso a la integración de la infraestructura regional en América del Sur” (Washington DC, 2000).

### **La infraestructura física como clave de la competitividad**

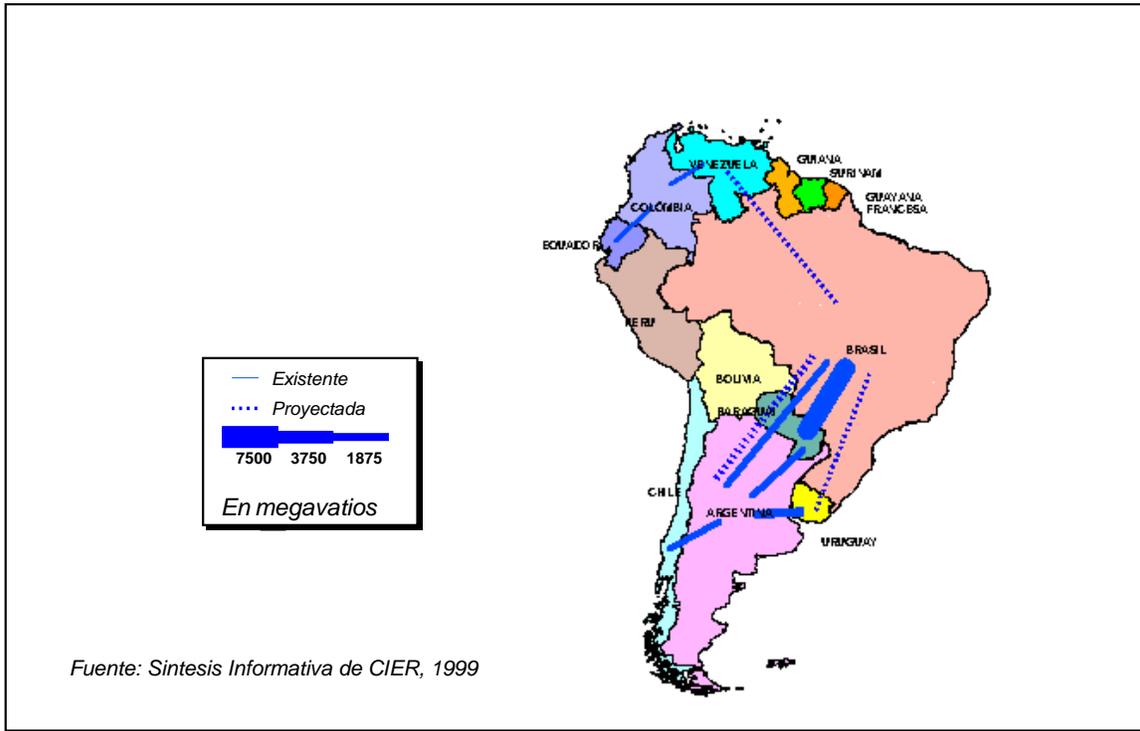
Al favorecer el desarrollo económico y social de las áreas que recorren, los ejes comerciales de Sudamérica, tanto actuales como potenciales (Gráficos 17-22), pueden convertirse en verdaderos núcleos de integración y desarrollo. De ahí que la integración física y económica de los países de la región se constituya en plataforma para fortalecer los procesos de crecimiento, creando

economías de escala y permitiendo el aumento de la productividad y la reducción de los costes de producción.

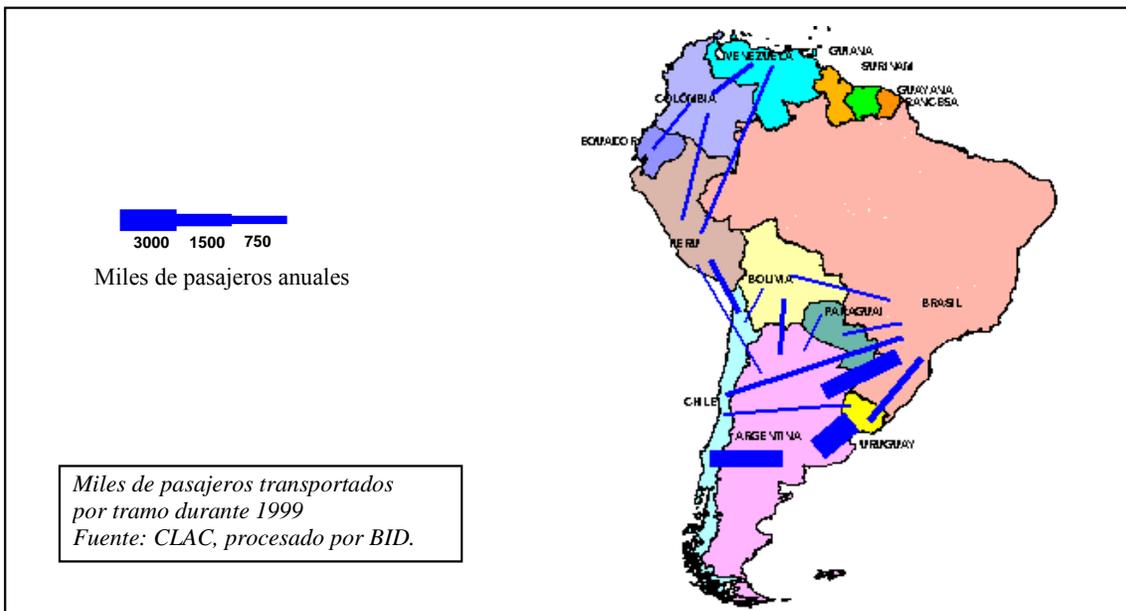
**Gráfico 17. Los flujos de bienes en la región**



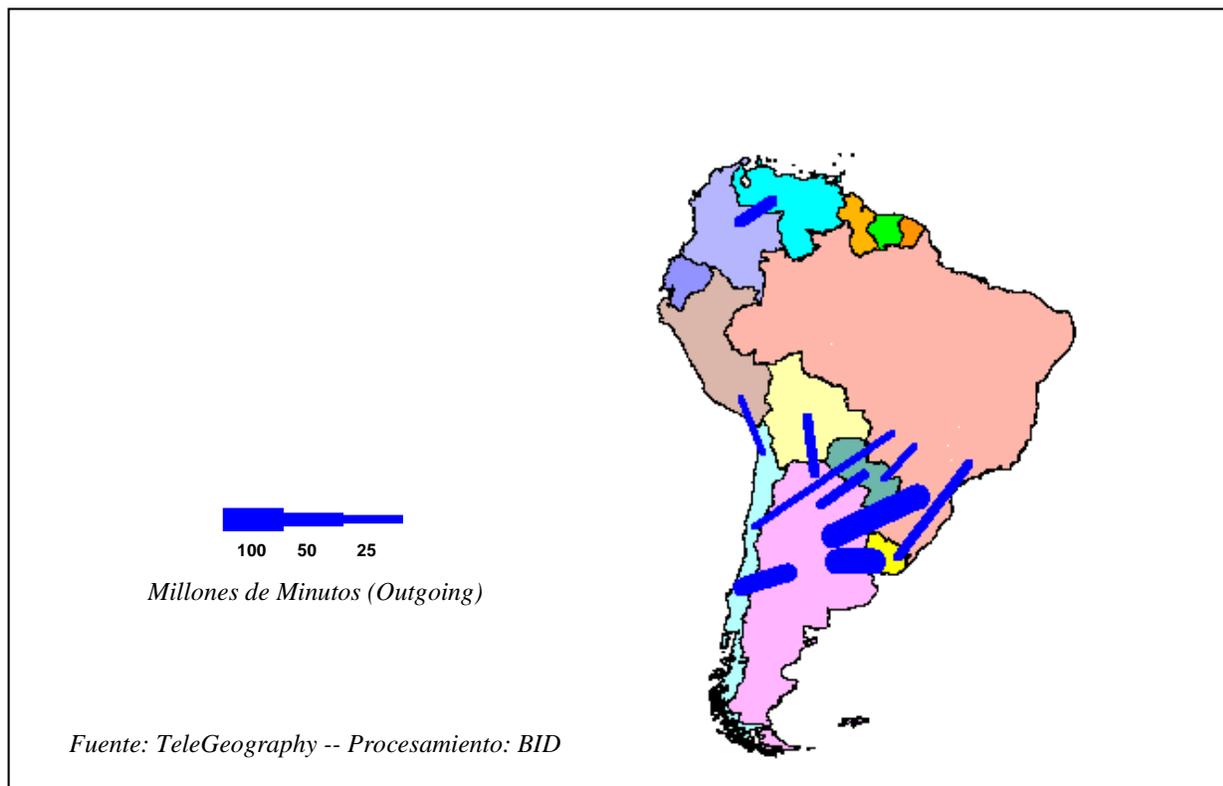
**Gráfico 18. Los flujos de energía eléctrica en la región:  
Capacidad de las interconexiones eléctricas existentes y en construcción, 1999**



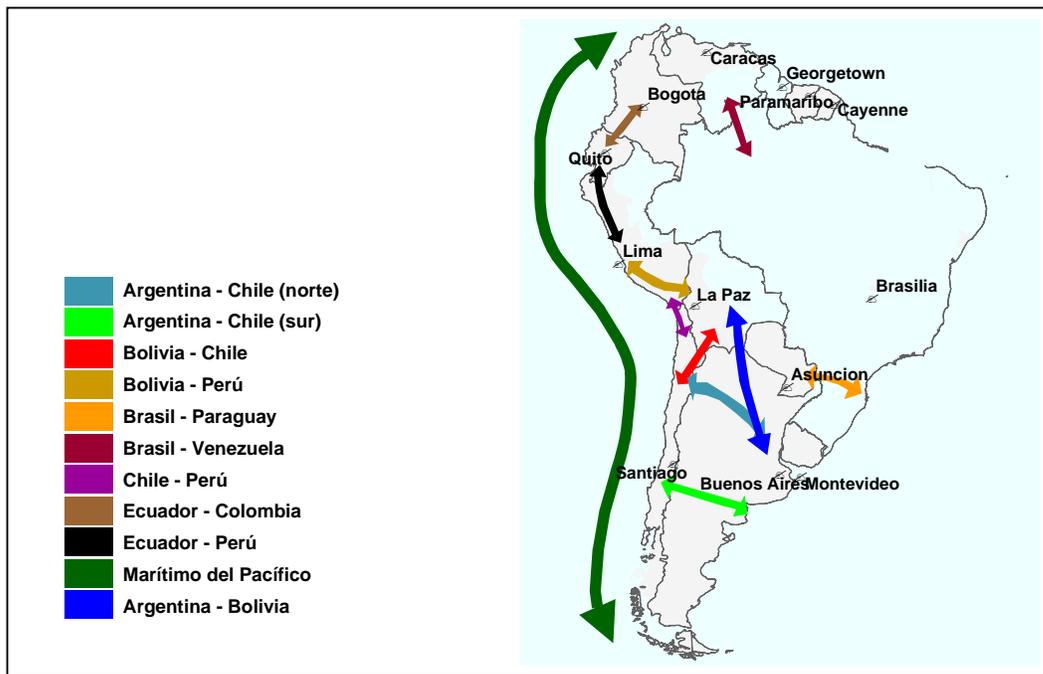
**Gráfico 19. Tráfico aéreo de pasajeros, 1999**



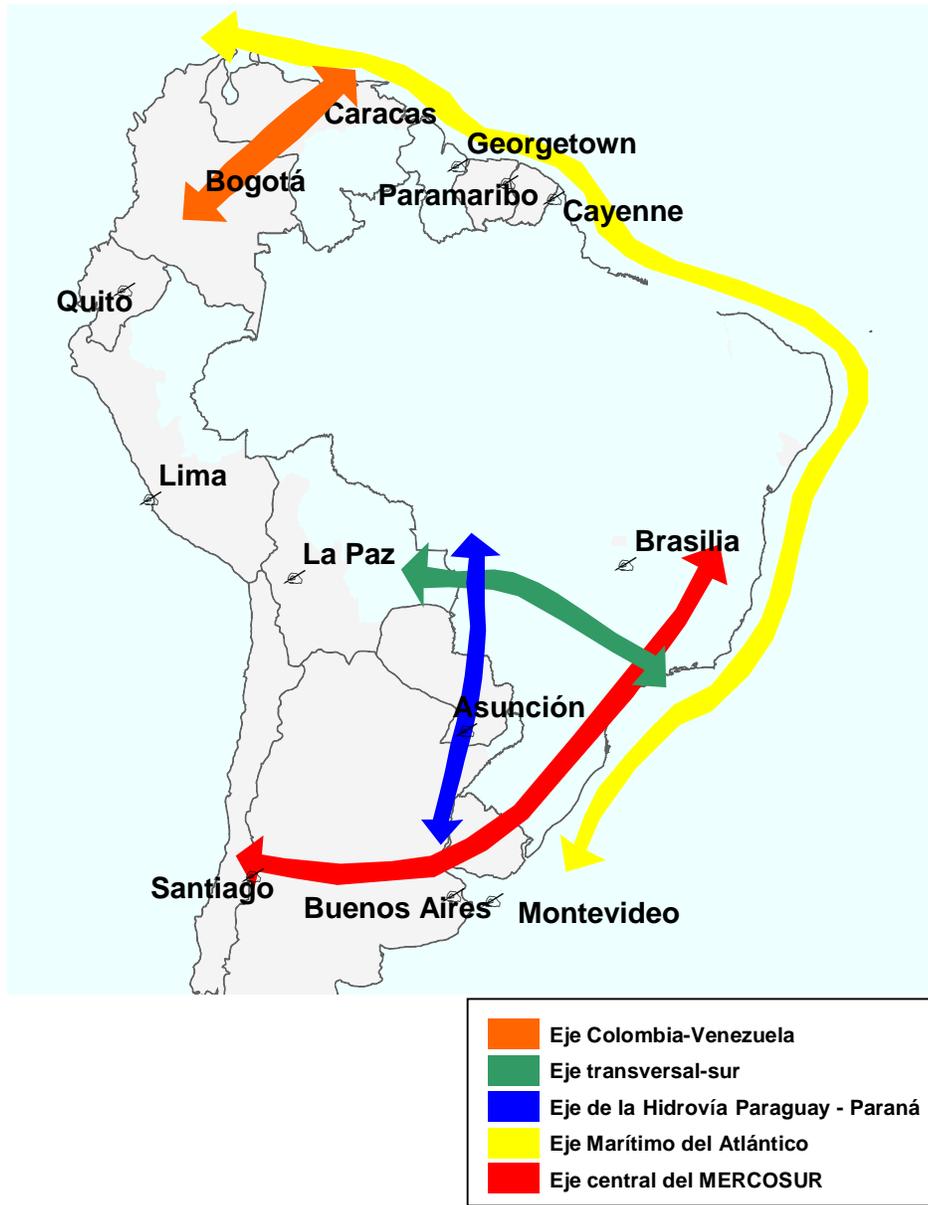
**Gráfico 20. Flujos de telecomunicaciones, 1998**



**Gráfico 21. Ejes de intercambio actual con crecimiento potencial significativo en América del Sur**

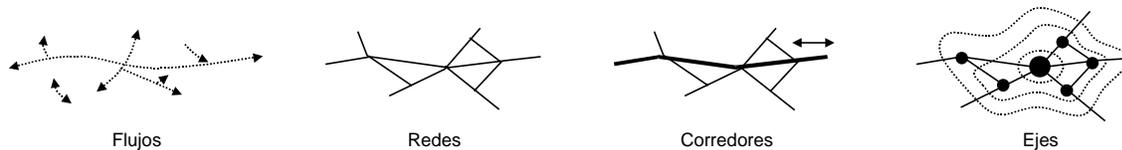


**Gráfico 22. Principales ejes de intercambio actual en América del Sur  
(en términos del volumen de los flujos)**



Los flujos comerciales y de otra índole no circulan en forma libre en este espacio, sino que lo hacen a través de las redes existentes de infraestructura. En este proceso, los flujos de bienes, de personas, de información, de energía eléctrica, de gas y de petróleo suelen consolidar sus movimientos en ciertos tramos, conformando corredores.

**Gráfico 23. Flujos, redes, corredores y ejes**



*Inspirado en P.Haggett Locational Analysis in Human Geography  
Adaptación BID*

Aun cuando las redes de infraestructura proveen el soporte físico por el cual circulan los flujos, su sola existencia no asegura que cumplan los objetivos para los que fueron diseñadas. Un conjunto de normas de orden público regula su utilización, en tanto que diversas instituciones elaboran esas normas y velan por su cumplimiento. Este aspecto cobra especial relevancia cuando se analiza la situación vigente en los pasos de frontera, donde se producen demoras excesivas con gran impacto sobre los costes de transporte entre países. Así, los marcos legales e institucionales, al igual que la operación de los servicios asociados a la infraestructura, constituyen elementos tan importantes como la propia infraestructura física en el desarrollo económico de una región específica.

Pero el desarrollo de la infraestructura física no sólo es crucial para la integración de la comunidad regional, sino también para superar las limitaciones en la proyección internacional de la región. La mejora de los canales que facilitan el intercambio de bienes, servicios y personas, es un elemento imprescindible de cualquier estrategia encaminada a elevar la competitividad internacional de la región.

Aparte del desafío que en Sudamérica representan las enormes barreras naturales, el desarrollo de la infraestructura en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial fue severamente obstaculizado por numerosos factores, como los patrones históricos de comercio, los déficits públicos, la inestabilidad macroeconómica, las restricciones a la participación efectiva del sector privado y una baja tasa de ahorro interno combinada con el acceso restringido a los mercados externos de capitales privados. Otro obstáculo fue el bajo nivel de demanda, fruto de políticas económicas estatales enfocadas en el mercado interno y que subestimaban los beneficios del comercio, de inversión externa y de interacción con los mercados privados. Asimismo, la existencia de regímenes autoritarios generaba rivalidades entre los países de la región, dificultando aún más la relación entre ellos.

A partir de la década de los noventa, la reestructuración de los sectores de infraestructura básica en países sudamericanos se incorpora al conjunto de las transformaciones y reformas económicas. El nuevo clima de estabilidad macroeconómica facilita los procesos de privatización y desregulación, el ingreso de nuevos operadores privados y el acceso a los mercados financieros internacionales. La estrategia de desarrollo de la infraestructura difiere de la de otras etapas históricas: ya no se trata de involucrar necesaria y exclusivamente al estado en la provisión directa de servicios -salvo en los casos en que no existan otras opciones viables-, sino de que el estado genere las condiciones para que la gestión de la infraestructura y la prestación de servicios públicos se consoliden como actividades esencialmente comerciales.

### ***La respuesta del sector privado a la integración: nuevas demandas de infraestructura***

Ante la configuración de espacios económicos regionales, las empresas de mayores dimensiones han redefinido sus modelos de negocios. El modelo anterior, que podría denominarse "multidoméstico", implicaba la organización de todas las funciones de la empresa en cada país en el que ésta operaba. El nuevo modelo, propiciado por la mayor posibilidad de intercambio entre países, permite a las empresas organizarse en redes, maximizando el valor agregado, concentrando sus funciones en lugares determinados y aprovechando las economías de escala. Este cambio en la configuración espacial de las actividades produce un incremento considerable de los flujos entre las diversas sedes de la compañía (flujos de productos terminados, de partes, de personas, de información, etc.), localizadas ahora en distintos países de la región. También las medianas y pequeñas empresas presentan modificaciones en la configuración espacial de sus actividades como respuesta a la mayor apertura e integración. Una de ellas es la tendencia hacia la conformación de racimos (*clusters*), que constituyen concentraciones geográficas de compañías interconectadas, proveedores especializados y otras empresas e instituciones vinculadas que compiten y cooperan, logrando así aprovechar las economías de aglomeración y mejorar su competitividad.

En síntesis, las políticas de apertura económica e integración regional han modificado el comportamiento espacial de las empresas, incrementando en ese proceso los flujos de comercio e información, entre otros. Ello se traduce en una creciente presión sobre la infraestructura que canaliza el tránsito de esos flujos.

### ***El nuevo papel del Estado***

Las reformas estructurales de la década de los noventa han comportado modificaciones en los modelos tradicionales de provisión de la infraestructura básica y servicios conexos, anteriormente caracterizados por una participación casi exclusiva del estado en lo referente a su regulación, planificación y financiamiento.

Así, el nuevo papel del estado se orienta hacia la promoción y regulación de la infraestructura básica. La presencia de los poderes públicos sigue siendo imprescindible en aquellos sectores donde existen notorios fallos de mercado. Estos últimos hacen aconsejable la planificación estatal, pero en un sentido indicativo y siempre acompañada por una visión amplia del desarrollo sostenible y de la participación pública y privada en la toma de decisiones.

## *Un nuevo paradigma de desarrollo de infraestructuras*

El cuadro 15 que se presenta a continuación refleja las diferencias entre el modelo tradicional y el nuevo paradigma de desarrollo de infraestructura propuesto. Considerado desde una perspectiva de integración entre naciones -y no sólo como un instrumento de planificación de alcance nacional- el nuevo paradigma facilitaría el establecimiento, no simplemente de corredores por los cuales se canalizan los flujos, sino de verdaderos ejes de desarrollo al servicio de las comunidades de la región. Ello requiere un esfuerzo significativo de coordinación entre los planes nacionales en sus diferentes etapas de identificación, formulación, evaluación y seguimiento de la ejecución de proyectos.

**Cuadro 15. El Cambio de Paradigma**

PARADIGMA TRADICIONAL	PARADIGMA PROPUESTO
<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Planeamiento normativo, gestión directa del Estado</li><li>▶ Basado en demandas potenciales</li><li>▶ Orientado al Sector Público</li><li>▶ Proyectos aislados</li><li>▶ Mitigar impactos ambientales</li><li>▶ Desarrollo económico</li><li>▶ Decisiones impuestas a la comunidad</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Planeamiento indicativo, regulación, gestión pública y privada</li><li>▶ Basado en demandas reales</li><li>▶ Orientado al Sector Público y al Sector Privado</li><li>▶ Sinergia entre Proyectos</li><li>▶ Oportunidades generadas por la preservación del medio ambiente</li><li>▶ Desarrollo sustentable amplio</li><li>▶ Mecanismos de participación de la comunidad en la toma de decisiones</li></ul>

## **Principales problemas de infraestructura**

### *Transporte*

Como elemento facilitador del flujo de bienes y personas en la región, el sector de transporte presenta características diferenciadas por subsectores. El cuadro 16 sintetiza las dificultades más agudas en cada subsector. Cabe destacar que uno de los principales problemas para la integración física reside en la existencia de formidables barreras naturales como la Cordillera de los Andes, la Selva Amazónica y la Cuenca del Orinoco.

## Cuadro 16. Principales problemas de la infraestructura de transporte

Carreteras	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Problemas de capacidad insuficiente en algunos tramos</li> <li>▶ El cruce de los Andes en el eje del MERCOSUR</li> <li>▶ Problemas físicos en pasos de frontera</li> <li>▶ Problemas de seguridad vial</li> <li>▶ Estándares y geometría</li> <li>▶ Estado de la calzada</li> </ul>
Red Ferroviaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Restricciones para la operación de trenes de gran porte</li> <li>▶ Diferencias de trocha y gálibo</li> <li>▶ Falta de vinculaciones multimodales</li> <li>▶ Baja velocidad permitida</li> </ul>
Aeropuertos	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Problemas de capacidad insuficiente en algunas terminales</li> <li>▶ Falta de equipamiento para garantizar la confiabilidad y seguridad operativa</li> </ul>
Puertos y Vías Navegables	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Corrección de pasos críticos y ayudas a la navegación para asegurar la navegabilidad</li> <li>▶ Falta de conexiones multimodales con el transporte terrestre</li> </ul>

### *Transporte vial*

En materia de transporte vial, los ejes que en la actualidad canalizan la mayor parte de los flujos intrarregionales presentan problemas de insuficiencia de capacidad, mientras que en otros ejes con menor densidad las deficiencias se centran en el estado de la calzada y en las especificaciones y el diseño geométrico de sus trazados. Un problema especial lo constituyen los pasos de frontera, que han sido concebidos en su mayor parte siguiendo criterios de control propios de cada país.

Los problemas de capacidad vial más severos se encuentran en el denominado "corredor del Mercosur", donde se superpone el tránsito internacional (camiones, autobuses y automóviles particulares) con un creciente tráfico local. En algunos tramos el tránsito medio diario ha alcanzado valores sumamente elevados para carreteras de dos carriles, particularmente en el Sur de Brasil. El cruce de los Andes constituye un problema particularmente serio, ya que las nevadas invernales lo tornan periódicamente intransitable.

En los ejes con potencial de desarrollo futuro, los principales problemas radican en que muchas carreteras son antiguas y con trazados en terrenos montañosos, lo que dificulta y encarece la circulación de vehículos. Un ejemplo lo constituye la carretera entre Ecuador y Colombia en el extremo sur de este último (Corredor Rumichaca-Pasto-Popayán). Problemas de diseño inadecuado para la circulación de vehículos de otros países se encuentran presentes en toda la región; así, los puentes de la red vial uruguaya están siendo ensanchados para permitir la circulación de camiones argentinos, brasileños y chilenos. En varios ejes potenciales las carreteras no están pavimentadas, lo que dificulta enormemente la circulación.

### *Transporte ferroviario*

La participación del ferrocarril en el tráfico internacional es relativamente modesta, dado que los ferrocarriles fueron en general concebidos para el transporte interno. La red ferroviaria, construida en su mayor parte durante la primera mitad del siglo XX, ha experimentado en las últimas décadas problemas de financiamiento y gestión.

La red se encuentra bastante deteriorada, por lo que trenes de gran porte no pueden operar y aprovechar plenamente las economías de escala propias del ferrocarril. En la última década se observa una tendencia hacia la aparición de operadores privados a los que, sin embargo, les resulta muy difícil afrontar las ingentes inversiones requeridas para superar las deficiencias de la infraestructura. Los principales problemas son las restricciones a la capacidad de carga de los trenes, las limitaciones de velocidad, las diferencias de ancho de vía y gálibo entre países y la falta de vinculaciones multimodales.

### *Transporte aéreo*

Si bien los flujos aéreos de pasajeros han experimentado un vigoroso crecimiento, los de carga son aun muy escasos. La participación de los flujos regionales, aunque creciente, es relativamente pequeña comparada con el movimiento aéreo nacional e internacional (que son los que generan los problemas de capacidad observados en varios aeropuertos). Los sistemas de ayuda a la aeronavegación, garantes de la fiabilidad y seguridad de las operaciones aéreas, constituyen un aspecto particularmente crítico que se suma a los problemas de capacidad de algunos aeropuertos. A pesar de la creciente participación de los viajes regionales en el movimiento aeroportuario en las principales terminales, las dificultades que enfrenta el transporte aéreo no son en la actualidad un impedimento serio a los flujos de transporte entre países de la región.

### *Transporte fluvial y marítimo*

Las redes fluviales en América del Sur presentan un enorme potencial para el transporte, que contrasta con su aprovechamiento relativamente bajo. Sólo las tres principales cuencas (Amazonas, Orinoco y Paraguay-Paraná) cuentan con flujos de navegación significativos. Muchos de estos flujos corresponden al tráfico comercial con el resto del mundo (y ocasionalmente con los otros países de la región), en el que los ríos, a modo de grandes estuarios, permiten el acceso de la navegación de ultramar. Otros son movimientos de cabotaje entre puertos fluviales de un mismo país y, en algunos casos, entre puertos de distintos países para su transferencia hacia (o desde) otros puertos de ultramar. Destacan también los movimientos transfronterizos a través de ríos, de gran importancia local y generalmente carentes de instalaciones modernas.

En la actualidad predominan en la cuenca del Amazonas los movimientos con puertos de ultramar y los de cabotaje, mientras que los flujos entre países -de carga y de pasajeros- son aun escasos. En la cuenca del Orinoco la situación es similar, aunque existe la posibilidad de intensificar el tráfico entre Venezuela y Colombia a través del río Meta. En la Cuenca del Plata coexisten diversos movimientos fluviales, tanto de ultramar como de cabotaje y de comercio

entre países de la región, así como el tráfico de un país que utiliza instalaciones de otro para conectarse con mercados de ultramar (particularmente en los ríos Paraguay y Paraná).

La fiabilidad de la infraestructura que canaliza estos movimientos presenta algunos problemas derivados del inestable comportamiento hidromorfológico de las cuencas, así como de la falta de ayudas adecuadas a la navegación y de conexiones intermodales (sobre todo con el ferrocarril).

Al igual que los aeropuertos, los puertos marítimos de la región constituyen terminales en las que confluyen numerosos movimientos y en los que el tráfico intrarregional tiene una participación relativamente pequeña. La actividad marítima, como la aérea, ha ido adquiriendo un carácter crecientemente global caracterizado por la concentración empresarial y la organización de las operaciones sobre la base de ejes (en el transporte de contenedores). Fundamentalmente, las decisiones operativas son de carácter privado y las de infraestructura de carácter semipúblico. La disposición geográfica de los ejes, a través de los cuales la región se integra en las redes mundiales, es un proceso en pleno desarrollo.

En general, los puertos están en un proceso de transición ante la creciente actividad que experimentan y la participación del sector privado. Su infraestructura, si bien presenta diversos problemas (de acceso terrestre o de falta de terminales multimodales modernas), no aparece como un obstáculo a los flujos comerciales entre los estados de la región. El comercio con el resto del mundo será, seguramente, el factor que seguirá impulsando su transformación.

### ***El sector energético***

El sector energético de la región, pionero en el desarrollo de grandes obras con fuerte impacto integrador, ha experimentado profundas transformaciones en su organización económica y estructura de propiedad, dando lugar a cambios esenciales en la formulación de los proyectos de integración. Si en el pasado las centrales hidroeléctricas binacionales y las interconexiones eléctricas fueron construidas por empresas u organismos gubernamentales, actualmente la iniciativa de los nuevos proyectos compete casi exclusivamente al sector privado. En este contexto, se han ejecutado en los últimos años obras de gran envergadura, convirtiendo al sector en uno de los motores de la integración económica en el Cono Sur.

Una concepción regional de los proyectos en este sector permite explotar economías de escala y aprovechar mejor los recursos nacionales. El gasoducto Bolivia-Brasil y las interconexiones eléctricas son ejemplos elocuentes. Sin embargo, el salto cualitativo que puede darse, en especial en el caso de la energía eléctrica, pasando de los intercambios y contratos de suministro a verdaderos mercados de energía regionales, depende de la armonización de los instrumentos normativos y operativos.

Las reformas estructurales y la privatización de las empresas públicas del sector han permitido a muchos países de la región desarrollar mercados de energía eléctrica que, no obstante, se han concentrado fundamentalmente en los mercados internos. Los tendidos internacionales actuales, que conectan los sistemas eléctricos entre países de la región, no son en su mayor parte consecuencia de mercados abiertos, sino de acuerdos bilaterales en los que se ha pactado la

construcción de interconexiones y la provisión de energía. Se trata, por lo tanto, de infraestructura de uso específico por un operador y no de uso generalizado.

El principal problema en este sector está relacionado con su dimensión, habida cuenta del amplio potencial de integración eléctrica existente en la región, analizado en detalle por la Comisión de Integración Eléctrica Regional (CIER). Similares consideraciones se aplican a los subsectores del gas y del petróleo, especialmente en relación con los oleoductos y gasoductos existentes y en proceso de construcción en la región. Como en el caso de la electricidad, estos dos subsectores podrían sufrir problemas de dimensión ante las demandas reales y potenciales generadas por la integración regional de los mercados. La creciente presencia del sector privado en el sector energético, especialmente en la construcción y mantenimiento de instalaciones de distribución, exige profundizar la relación entre los estados y el sector privado en todo el proceso de evolución de las inversiones requeridas, desde la evaluación hasta las etapas de financiamiento, construcción y operación.

### ***Telecomunicaciones***

El sector de las telecomunicaciones es quizá el que con mayor rapidez y dinamismo ha respondido a los cambios introducidos en la región por los procesos de reestructuración y desregulación. Este sector, junto con el de energía, ha acaparado los capitales privados y ofrece enormes perspectivas de crecimiento en América del Sur. La tecnología de la información y las comunicaciones, a la vez vehículo y objeto del proceso de globalización, tienen un amplio margen de expansión en una región donde los niveles de acceso y de servicio están muy por debajo de los de países más desarrollados. Este factor explica en parte el gran interés de los operadores internacionales e inversionistas en general por los proyectos de telecomunicaciones en la región.

Con el fin de promover la integración regional en este ámbito, la actuación de los gobiernos debe centrarse en la armonización de reglamentos y en el establecimiento de normas comunes que faciliten la acción de las empresas operadoras dirigida a la expansión de las redes de alta velocidad en el continente y, en general, a desarrollar y consolidar una infraestructura de telecomunicaciones regional con la tecnología más avanzada. También debe buscarse la coordinación a nivel regional en aspectos como la protección y defensa de la competencia y el libre acceso a las redes de telecomunicaciones, con objeto de reducir el coste de las comunicaciones y permitir una mayor difusión de la tecnología de la información. No menos decisiva es la acción de los gobiernos en favor del acceso de la población a Internet y a los nuevos servicios que fortalecen la formación de recursos humanos propios de la sociedad moderna.

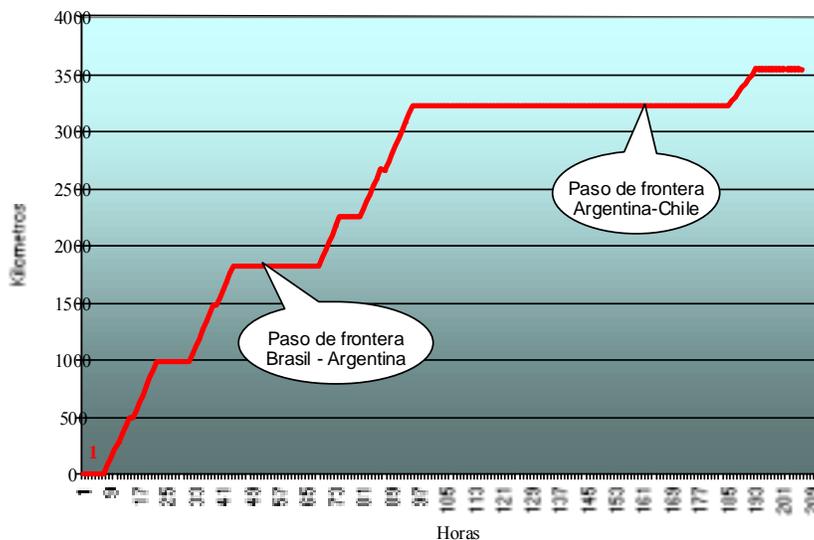
Las redes de telecomunicaciones se encuentran en pleno proceso de expansión por parte de empresas de servicios y *carriers* que construyen y operan redes troncales. Dado que se trata de redes nuevas, en parte para uso específico y cada vez más para uso generalizado, no presentan mayores problemas en el cumplimiento de su cometido. Algunos de los nuevos tendidos se asocian a infraestructuras de otro tipo, particularmente redes ferroviarias y redes de transmisión eléctrica de alta tensión.

## Principales problemas de los marcos normativos e institucionales

### *El sector transporte*

A lo largo de la década de los noventa se dieron importantes avances en la coordinación de los marcos normativos entre los países de la región. Sin embargo, persisten problemas que dificultan las operaciones del transporte automotor y elevan sus costes, entre los que cabe destacar la existencia de regímenes de reserva de carga que reducen la eficiencia operativa del sector, los retrasos y sobrecostes en los pasos de frontera y la diversidad de las reglamentaciones nacionales. Las reservas de carga, que se han afianzado en los últimos tiempos, implican rupturas de carga (transbordo) en los pasos fronterizos. Aunque en ocasiones pueden obedecer a estrategias operativas de las empresas, muy frecuentemente los transbordos vienen impuestos por las normas vigentes impulsadas por los transportistas nacionales en su deseo de evitar la competencia.

**Gráfico 24. Diagrama horario típico del viaje de un camión entre San Pablo y Valparaíso**



Probablemente, las demoras y sobrecostes en los pasos de frontera constituyen uno de los mayores escollos al transporte de mercancías entre países. El tiempo de espera en frontera suele superar los períodos de circulación, lo que ocasiona una marcada ineficiencia en la utilización de los camiones, además de posibles robos, daños a la mercadería y otros sobrecostes.

En el gráfico 24 puede observarse que en un trayecto típico entre São Paulo, Brasil, y Valparaíso, Chile, un camión emplea aproximadamente 200 horas en recorrer 3.500 km., de las que algo más de 100 horas se van en los dos pasos de frontera que debe superar. Para vehículos de carga, esperas de varios días son corrientes en la mayor parte de las fronteras entre países.

Por lo que se refiere al transporte ferroviario entre países, los problemas son principalmente de infraestructura, aunque también existen demoras en los pasos de frontera. La presencia de pocos

operadores privados facilita la integración de los servicios. En el corredor de Mercosur, por ejemplo, una misma empresa es la concesionaria de los servicios ferroviarios en el Sur de Brasil y en el Nordeste y Centro de Argentina, lo que facilita nuevas prestaciones (como los servicios bimodales ferrocarril-carretera).

En el transporte fluvial y marítimo persisten restricciones normativas, aun cuando en los últimos años se asiste a notables avances. La más destacada es la continuidad de las reservas de carga. En el caso de la navegación fluvial, particularmente en la hidrovía Paraguay-Paraná, el aprovechamiento de las economías propias de este modo de transporte tropieza con diversas reglamentaciones, como la limitación de las dimensiones de los convoyes o la contratación forzosa de servicios no imprescindibles.

El principal problema que presenta la regulación del transporte aéreo en la región son las reservas de mercado. Si bien ha habido avances importantes en la Comunidad Andina, el resto de la región carece aún de condiciones que permitan mejorar la oferta de servicios (fundamentalmente en lo referente al transporte de pasajeros). El cuadro 17 presenta, en forma resumida, los principales problemas en los marcos normativos del sector transporte.

**Cuadro 17. Principales problemas de los marcos regulatorios del transporte**

Transporte Automotor	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Reservas de cargas que obligan a transbordos</li> <li>▶ Demoras y costos sustanciales en los pasos de frontera</li> <li>▶ Asimetrías tributarias</li> <li>▶ Requisitos de habilitación dispares</li> </ul>
Transporte Ferroviario	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Demoras en pasos de frontera</li> <li>▶ Dificultades para el intercambio de material rodante</li> </ul>
Transporte Aéreo	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Reservas de mercado</li> </ul>
Navegación Fluvial y Marítima	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Reservas de cargas</li> <li>▶ Reglamentaciones de seguridad que imponen costos excesivos</li> </ul>

### ***El sector energético***

La falta de armonización de los criterios técnicos y de estructuración de los mercados energéticos nacionales constituye sin duda un decisivo escollo al aprovechamiento pleno del potencial de interconexión en la región. En muchos casos las oportunidades existentes están limitadas por la falta de la institucionalidad necesaria para su materialización. En los últimos años se han registrado significativos progresos, como los memorandos de entendimiento sobre la integración de los sectores de electricidad y gas suscritos en el ámbito de Mercosur.

Sin embargo, persisten hondas asimetrías estructurales que habrá que superar. Las interconexiones existentes -de energía eléctrica y de hidrocarburos- se han realizado mediante

contratos ad-hoc, y no partiendo de una base conceptual y estratégica fundada en la integración de los mercados regionales. De acuerdo con la CIER, en la medida en que se desarrolle un mercado competitivo regional, "...la integración avanzará hasta encontrar sus límites de viabilidad comercial y tecnológica". Las estimaciones realizadas por la CIER evalúan los beneficios económicos de la integración eléctrica en unos 1.000 millones de dólares anuales.

### ***El sector de telecomunicaciones***

En el campo de las telecomunicaciones se está asistiendo a un proceso de integración a nivel global concomitante con una profunda innovación tecnológica. Los diversos servicios de telecomunicaciones -operados en forma creciente por empresas privadas- tienden a converger, mejorando sus costes y funcionalidad y alterando los modelos de negocio de los operadores.

En este contexto tan dinámico la armonización normativa -que permite la efectiva integración de las telecomunicaciones entre países- ha sido objeto de sustanciales avances a nivel internacional, lo que ha traído consigo una mayor integración en el plano mundial y regional. A pesar de tales logros, queda mucho por hacer en materia de armonización de normas y especificaciones locales con miras a asegurar la plena conectividad de los sistemas nacionales.

### **Conclusiones**

Las secciones anteriores han puesto claramente de relieve que, pese a los últimos avances, persisten en el ámbito de la infraestructura serias deficiencias que comprometen la sostenibilidad del proceso de integración regional.

En un estudio reciente del BID se presentan ejercicios de proyección de demanda para la infraestructura con base en previsiones de flujos futuros de comercio. Según tales proyecciones, en la hipótesis de "mayor integración" la proporción de intercambios intrarregionales dentro del comercio total de Sudamérica se acercará en el 2010 a la que prevalecía entre los países europeos en 1958, al comenzar su proceso de integración económica. En tal situación, los actuales problemas de infraestructura en la región se agravarían, hasta el punto en que la infraestructura podría constituirse en un impedimento para el cumplimiento de dichas proyecciones.

Una acción decidida de los gobiernos en el ámbito normativo podría, a corto plazo, tener un marcado impacto con costes relativamente bajos. Algunas de las áreas que requieren mayor esfuerzo y continuidad son la armonización de reglamentaciones, mejoras en la gestión de los pasos fronterizos, una mayor compatibilización de fuentes de información, la eliminación de asimetrías que facilite el desarrollo de los incipientes mercados de bienes y servicios vinculados a la infraestructura, la coordinación regional de planes de inversión, y la validación conjunta de proyectos con base en sus méritos técnicos y económicos.

La participación del sector privado mediante privatizaciones y concesiones constituyó una de las claves de la oferta en la década pasada. Sin embargo, los modelos de privatización vigentes parecen estar alcanzando sus límites. En este contexto, el estado debe desempeñar una función estratégica en la adecuación de los marcos normativos y el ajuste de las concesiones y privatizaciones; en la planificación de redes; en la corrección de las imperfecciones del mercado,

facilitando el acceso a fuentes de financiamiento y gestionando riesgos; y en la realización de proyectos socialmente adecuados pero que carecen de atractivo comercial.

El problema de la infraestructura regional puede considerarse de una manera no tradicional. No sólo se trata de promover proyectos y mejorar corredores para facilitar el intercambio, sino también de concebir la integración física en el marco de un nuevo modelo. Esta nueva concepción parte de una visión integral del desarrollo sostenible basada en algunos conceptos fundamentales:

- Los espacios geográficos deben ser ámbitos de oportunidad no sólo para el crecimiento económico, sino especialmente para el desarrollo social;
- La sostenibilidad del medio ambiente debe concebirse, a partir de criterios y normas propios de la región, como una oportunidad de crecimiento y de mejora del bienestar que canalice esfuerzos de inversión y conservación, y no como una restricción a superar;
- Las tecnologías de la información basadas en el conocimiento forman parte integral de las condiciones para un desarrollo viable en una economía globalizada;
- La participación de la comunidad, a diferentes niveles, debe constituirse en un elemento positivo adicional que valide los esfuerzos de integración y desarrollo en el ámbito democrático de la región.

La infraestructura física debe ser concebida como un elemento estructurador del espacio económico y social en el marco de una visión de ejes de desarrollo e integración regional, y constituirse en una plataforma para el crecimiento colectivo y la integración de la región, no sólo en el plano comercial y económico, sino también en lo social y cultural. La infraestructura física, tradicional escollo para el proceso de integración, debe transformarse en un elemento acelerador y multiplicador de este proceso. Esto será posible si, tal como ha demostrado la experiencia reciente en la región, los esfuerzos públicos y privados en favor del desarrollo sostenible en este ámbito llevan aparejada la suficiente voluntad política.

En este contexto, los sectores públicos deben fortalecerse para desempeñar mejor su papel en la formulación de políticas y proyectos, ejercer con profesionalidad la regulación y el control de los servicios públicos, asegurar la difusión de las tecnologías de la información y, en especial, adoptar los mecanismos para facilitar el acceso a los servicios por las comunidades menos favorecidas de la región. En esta visión de la integración regional, el estado interviene principalmente en la creación de condiciones propicias para la acción de los actores económicos y sociales, en el impulso y respaldo a las iniciativas para el desarrollo de la infraestructura económica y como garante de la racionalidad y eficacia normativa e institucional.

Muchas de las anteriores consideraciones, relacionadas con la problemática de la integración de la infraestructura en América del Sur, podrían también aplicarse a la infraestructura que comunica Centroamérica y México. El avance del Plan Puebla-Panamá, impulsado por el nuevo gobierno en México, podría significar un punto de inflexión estratégico para promover progresos significativos en esa subregión.

## Apéndice 5.1. Comunicado de Brasilia

Invitados por el Presidente de Brasil, Fernando Henrique Cardoso, los Jefes de Estado de Argentina, Fernando De la Rúa; Bolivia, Hugo Bánzer Suárez; Chile, Ricardo Lagos Escobar; Colombia, Andrés Pastrana Arango; Ecuador, Gustavo Noboa; Guyana, Bharrat Jagdeo; Paraguay, Luis Angel González Macchi; Perú, Alberto Fujimori; Surinam, Runaldo Ronald Venetiaan; Uruguay, Jorge Batlle Ibañez; y Venezuela, Hugo Chávez; participaron en la Reunión de Presidentes de América del Sur, los días 31 de agosto y 1º de septiembre de 2000. También estuvieron presentes los Presidentes del Banco Interamericano de Desarrollo, Enrique Iglesias, y de la Corporación Andina de Fomento, Enrique García. Evento de carácter histórico y pionero en la región, el encuentro representó un importante estímulo para la organización de nuestra convivencia en el espacio común suramericano y para seguir apoyando, en América del Sur, la configuración de un área singular de democracia, paz, cooperación solidaria, integración y desarrollo económico y social compartido.

2. Realizada en el contexto de las conmemoraciones de los 500 Años del Descubrimiento de Brasil, la Reunión de Presidentes de América del Sur reafirmó el espíritu de entendimiento y armonía que identifica las relaciones entre los países suramericanos y que debe ser constantemente promovido. Su realización resultó de la convicción de que la contigüidad geográfica y la comunidad de valores conducen a la necesidad de una agenda común de oportunidades y desafíos específicos, en complemento a su tratamiento en otros foros regionales e internacionales.

3. América del Sur inicia el nuevo siglo fortalecida por la progresiva consolidación de sus instituciones democráticas, por el compromiso con los derechos humanos, la protección del medio ambiente – aplicando el concepto de desarrollo sostenible –, la superación de las injusticias sociales y el desarrollo de sus pueblos, por el crecimiento de sus economías, por el empeño en mantener la estabilidad económica y por la ampliación y profundización de su proceso de integración.

4. La paz y el ambiente de amistad y cooperación entre los doce países suramericanos son características que distinguen favorablemente a la región en el ámbito internacional. La superación definitiva de diferendos territoriales, según ejemplo del acuerdo de 1998 entre Ecuador y Perú, constituye una demostración reciente del espíritu que prevalece en América del Sur, que ha hecho y hará de esta parte del mundo un área de paz y cooperación, sin conflictos territoriales. Los Presidentes de América del Sur reafirman en esta ocasión su adhesión al principio de la solución pacífica y negociada de controversias, en oposición al uso de la fuerza – o a la amenaza de su uso – contra cualquier Estado, en observancia a las normas pertinentes del Derecho Internacional.

5. Reconociendo que la paz, la democracia y la integración constituyen elementos indispensables para garantizar el desarrollo y la seguridad en la región, los Presidentes destacaron la importancia de la Declaración del Mercosur, Bolivia y Chile como Zona de Paz y libre de armas de destrucción masiva, firmada en Ushuaia en julio de 1998, así como del Compromiso Andino de Paz, Seguridad y Cooperación, contenido en la Declaración de Galápagos de diciembre de 1989. En ese espíritu, los Presidentes acordaron crear una Zona de Paz Suramericana y, para ello, instruirán a sus respectivos Ministros de Relaciones Exteriores a adoptar las medidas necesarias para poner en práctica esa decisión. Los Presidentes estimularán igualmente la profundización del diálogo sobre seguridad en América del Sur, teniendo en cuenta incluso los aspectos humano, económico y social de la cuestión.

6. El respeto decidido a los valores de la democracia representativa y de sus procedimientos, de los derechos humanos, del Derecho Internacional, del desarme y de la no proliferación de armas de

destrucción masiva constituye base esencial del proceso de cooperación e integración en que están empeñados los países suramericanos.

7. Los Presidentes coincidieron en la evaluación de que la estabilidad política, el crecimiento económico y la promoción de la justicia social, en cada uno de los doce países de América del Sur, dependerán en buena medida de la ampliación y de la profundización de la cooperación y del sentido de solidaridad existente en el ámbito regional y del fortalecimiento y de la expansión de la red de intereses recíprocos. Identificaron, en ese sentido, una serie de temas cuyo tratamiento podrá beneficiarse de un enfoque específico de cooperación suramericana: democracia; comercio; infraestructura de integración; drogas ilícitas y delitos conexos; información, conocimiento y tecnología.

8. Los Jefes de Estado reafirmaron el compromiso con la integración en América Latina y el Caribe, meta de política externa que está incorporada a la propia identidad nacional de los países de la región. Manifestaron la convicción de que el refuerzo de la concertación suramericana en temas específicos de interés común constituirá un aporte constructivo al compromiso con los ideales y principios que han orientado su proceso de integración.

9. Los Presidentes recordaron que los procesos de carácter subregional en América del Sur, en particular el Mercosur, sus procesos de asociación con Bolivia y Chile, la Comunidad Andina, la Corporación Andina de Fomento, el Fondo Latinoamericano de Reservas, así como la ALADI, el Tratado de la Cuenca del Plata, el Tratado de Cooperación Amazónica, el Grupo de los Tres, el Mercado Común Centroamericano y el Caricom, entre otros, han sido los elementos más dinámicos de la integración latinoamericana y caribeña. Articular América del Sur significa, por lo tanto, fortalecer América Latina y el Caribe. El ejercicio para la conformación de un área de libre comercio de las Américas está, también, basado en la consolidación de procesos subregionales.

10. Asimismo, los Presidentes se congratularon con la propuesta de la Comunidad Andina de iniciar un diálogo político con el Mercosur y Chile, aceptada formalmente en los acuerdos adoptados en la Cumbre del Mercosur, Bolivia y Chile, celebrada en Buenos Aires, el 30 de junio de 2000. En tal sentido, acogieron favorablemente la iniciativa boliviana de celebrar en su país dicho diálogo, el que contará con la participación de Guyana y Surinam en los temas de la agenda de interés común.

11. La consolidación y la instrumentación de la identidad suramericana contribuirán, así, al fortalecimiento de otros organismos, mecanismos o procesos regionales con un alcance geográfico más amplio, de los cuales forman parte países de América del Sur. Esa visión se aplica, en el ámbito político, especialmente, al Grupo de Río – al cual convergen las iniciativas de aproximación entre países de América Latina y Caribe –, a la Organización de los Estados Americanos, a las Cumbres de Jefes de Estado y de Gobierno de las Américas o a la Conferencia Iberoamericana, entre otros foros. También se aplica, en el ámbito económico comercial, a la ALADI, al SELA o a las negociaciones para la conformación de un área de libre comercio de las Américas. La identidad suramericana, que se consolida en países que comparten una vecindad inmediata, refuerza y complementa los lazos bilaterales y multilaterales con las otras naciones de América Latina y el Caribe, del continente y del mundo.

12. La cohesión de América del Sur constituye también un elemento esencial para determinar, en forma favorable, su inserción en la economía mundial. Los desafíos comunes de la globalización – sus efectos desiguales para diferentes grupos de países y, dentro de los países, para sus habitantes –, podrán ser mejor enfrentados en la medida en que la región profundice su integración y continúe, de forma cada vez más eficaz, actuando coordinada y solidariamente en el tratamiento de los grandes temas de la agenda económica y social internacional.

13. Los Presidentes de América del Sur coincidieron en que el proceso de globalización, conducido a partir de una perspectiva de equilibrio y de equidad en su desarrollo y en sus resultados, puede generar para los países de la región beneficios tales como la ampliación del comercio, la expansión de los flujos de inversión y la mayor divulgación del conocimiento y de la tecnología. Al mismo tiempo, este proceso también genera desafíos que deben ser enfrentados igualmente a través de compromisos políticos y acciones concertadas de los países de América del Sur, de manera que la globalización se convierta en un medio eficaz para ampliar las oportunidades de crecimiento y desarrollo de la región y mejorar en forma sostenida y equitativa sus niveles de bienestar social.

14. Los Jefes de Estado concordaron con la evaluación de que la determinación para implementar políticas macroeconómicas consistentes es esencial para la estabilidad interna de cada país y para garantizar avances continuados en los procesos de integración. Enfatizaron, por otro lado, la importancia fundamental de un ambiente económico externo favorable que complemente los esfuerzos nacionales y regionales. Señalaron, en ese contexto, la importancia de precios adecuados para los productos básicos exportados por la región, teniendo en mente la importancia de ese aspecto para los esfuerzos de erradicación de la pobreza.

15. Es vital que las negociaciones comerciales multilaterales empiecen a ser orientadas por un mayor grado de equilibrio y de simetría entre los derechos y compromisos de países desarrollados y en vías de desarrollo. Los Presidentes recordaron que sus países adoptaron programas valerosos de apertura comercial en los años noventa, al mismo tiempo que persisten importantes barreras impuestas por los países desarrollados a exportaciones de productos suramericanos. La ejecución de los acuerdos de la Ronda Uruguay no fue suficiente para corregir los actuales desequilibrios en los flujos económicos y comerciales internacionales. El sistema multilateral de comercio aún padece de distorsiones provocadas por medidas proteccionistas y otras medidas de apoyo a su producción por parte de los principales socios.

16. Los Presidentes de los países de América del Sur reafirmaron su compromiso con el fortalecimiento de la Organización Mundial de Comercio y con el perfeccionamiento del sistema multilateral de comercio en bases equitativas, justas y no discriminatorias. Para ello, las futuras negociaciones comerciales multilaterales deberán basarse en una agenda positiva y tomar en consideración la relación entre comercio y desarrollo, así como las necesidades y preocupaciones específicas de los países en vías de desarrollo. Es prioritario para América del Sur el lanzamiento de una nueva ronda multilateral de negociaciones comerciales, que incluya un compromiso claro sobre acceso y liberalización de los mercados agrícolas, así como sobre la eliminación de las distorsiones en dichos mercados y de los subsidios en este campo. Es también prioritaria la inclusión de fórmulas de tratamiento especial y diferenciado que tengan en cuenta las diferencias estructurales y respondan con instrumentos adecuados a las necesidades de los países en desarrollo.

17. Los desequilibrios en los mercados financieros internacionales siguen siendo fuente de preocupaciones. La comunidad internacional debe perseverar, con un mayor grado de prioridad, en la identificación y ejecución de medidas para corregir dichos desequilibrios, los cuales pueden tener efectos altamente negativos para los esfuerzos internos de estabilización económica en América del Sur. De la misma manera, para algunos de los países suramericanos muy endeudados, el servicio de su deuda no sólo constituye una pesada carga, como también pone en peligro la estabilidad y compromete seriamente su desarrollo económico y social. En ese sentido, los mandatarios instaron a la comunidad financiera internacional a trabajar para que se encuentre, entre todos, una rápida solución para ese problema y exhortaron a los acreedores a adoptar medidas tendientes a favorecer tal propósito, para contribuir así al restablecimiento del crecimiento económico de los países afectados por el endeudamiento y apoyar la lucha de los gobiernos de la región contra la pobreza.

18. Los Presidentes expresaron su satisfacción con la participación del Representante del Congreso Nacional del Brasil, Diputado Vilmar Rocha, y la presencia de los siguientes observadores: Representante de México, Jorge Castañeda; Secretario General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Juan Francisco Rojas Penso; Secretario General de la Comunidad Andina (CAN), Sebastián Alegré; Presidente Alternativo del Parlamento Latinoamericano (PARLATINO), Ney Lopes de Souza Junior; Secretario Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), Otto Boye; Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), José Antonio Ocampo; Presidente del Directorio del Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA), Genaro Sánchez; y Presidente del Consejo del Banco Latinoamericano de Exportaciones (BLADEX), Sebastião Cunha.

19. Los Presidentes de América del Sur dejan registrado, a continuación, los entendimientos, conclusiones y recomendaciones resultantes de sus deliberaciones sobre los temas de la agenda de la Reunión de Brasilia.

## **DEMOCRACIA**

20. La consolidación de la democracia y de la paz en toda la región está en la raíz de la aproximación histórica entre los países de América del Sur y de la superación, por medio de soluciones negociadas, de disputas entre naciones hermanas. La plena vigencia de las instituciones democráticas representa así una condición esencial para el fortalecimiento de los procesos de integración regional. El amplio intercambio de ideas ocurrido durante la Reunión de Brasilia fortaleció el compromiso común irrenunciable con la democracia, la paz y la integración.

21. La democracia representativa es el fundamento de la legitimidad de los sistemas políticos y la condición indispensable para la paz, la estabilidad y el desarrollo de la región. Es indispensable estimular la participación efectiva, ética y responsable de los ciudadanos y de sus organizaciones en la democracia; contribuir a la modernización y al fortalecimiento de los partidos políticos; promover la participación de las organizaciones civiles y su contribución en el debate de los temas de interés público; ampliar el acceso a la justicia a los pueblos de los países de América del Sur; garantizar el mantenimiento de procesos electorales libres, periódicos, transparentes, justos y pluralistas, basados en el sufragio secreto y universal; y estimular el fortalecimiento institucional de los procesos electorales mediante el uso de tecnologías avanzadas de informática.

22. Los Jefes de Estado coincidieron en que la democracia en América del Sur debe ser reforzada con la permanente promoción y defensa del estado de derecho; la aplicación eficiente de los principios de buena gobernanza; transparencia de las instituciones públicas y de los procesos de definición de políticas públicas; combate a la corrupción por medio de medidas legales, administrativas y políticas; reformas y perfeccionamiento de los servicios judiciales, con el objeto de consolidar sistemas más eficaces, transparentes y de amplio acceso para los habitantes de los países suramericanos; acceso libre a la información sobre las actividades de autoridades públicas, así como a los recursos administrativos; y aumento de los niveles de competencia y promoción de la ética y profesionalismo dentro del servicio público.

23. Los Jefes de Estado subrayaron la importancia del "compromiso democrático" del Mercosur, Bolivia y Chile, formalizado por el Protocolo de Ushuaia, de julio de 1998, y del Protocolo Adicional al Acuerdo de Cartagena sobre el "Compromiso de la Comunidad Andina con la Democracia". Se trata de dos garantías adicionales para la estabilidad política y la continuidad institucional en América del Sur. Inspirados por esos precedentes, decidieron que el mantenimiento del estado de derecho y el pleno respeto al régimen democrático en cada uno de los doce países de la región constituyen un objetivo y un compromiso compartidos, tornándose desde hoy condición para la participación en futuros encuentros

suramericanos. Respetando los mecanismos de carácter regional existentes, acordaron, en ese sentido, realizar consultas políticas en caso de amenaza de ruptura del orden democrático en América del Sur.

24. El fortalecimiento de la democracia, su perfeccionamiento y actualización están íntimamente ligados al desarrollo económico y social de los pueblos suramericanos. La pobreza y la marginalidad amenazan la estabilidad institucional de la región. Su erradicación seguirá mereciendo un tratamiento prioritario por parte de los gobiernos de América del Sur. En ese sentido, los Presidentes de América del Sur tomaron nota con satisfacción de la firma de la Carta de Buenos Aires sobre Compromiso Social en el Mercosur, Bolivia y Chile, el 29 de junio de 2000.

25. La llegada del nuevo milenio coincide con grandes retos en el escenario social en América del Sur. En las últimas dos décadas la vulnerabilidad de amplios sectores de la población de la región no ha dejado de aumentar. Permanecen las carencias esenciales en áreas como la nutrición, la salud, la educación, la vivienda y el empleo. Erradicar la pobreza absoluta y disminuir las desigualdades, incorporando las capas pobres a los demás sectores sociales en programas de desarrollo integral, exige la ejecución de programas que tengan efectos sobre la desnutrición y el acceso a la educación y servicios de salud básicos, a fin de mejorar los Índices de Desarrollo Humano de cada país.

26. Los Presidentes de América del Sur destacaron la necesidad de garantizar el derecho a una vida digna, como derecho inalienable de la persona, y señalaron la necesidad de definir un programa de acción pública regional incorporando múltiples actores sociales, económicos y políticos, con el objeto de favorecer – en el marco de reglas democráticas, y atendiendo a criterios sistemáticos y de solidaridad – la adopción de políticas que contribuyan para hacer frente a los desequilibrios históricos en la distribución de la riqueza. Asimismo, los Presidentes de América del Sur coincidieron en la necesidad de impulsar acciones que fortalezcan los derechos y deberes ciudadanos y que contribuyan también a la seguridad ciudadana, estableciendo mecanismos de intercambio de información y de cooperación para esa finalidad.

27. Los gobiernos de la región reforzarán su empeño en la adopción de medidas necesarias para combatir las violaciones de los derechos humanos, incluso aquellas frecuentemente asociadas a situaciones de desequilibrio social. Con ese espíritu, los Presidentes de América del Sur instruirán a los órganos competentes a identificar programas de cooperación para el fortalecimiento institucional de los respectivos sistemas nacionales de protección de los derechos humanos. Los Presidentes de América del Sur reiteraron el compromiso con el Sistema Interamericano de Protección y Promoción de los Derechos Humanos y se comprometieron a prestar decidido apoyo al ejercicio de reflexión, en el ámbito de la OEA, con miras a su perfeccionamiento.

28. En el área de los derechos humanos, tiene un significado especial para las sociedades de América del Sur la lucha contra el racismo y la discriminación en todas sus manifestaciones y expresiones, en virtud de su incompatibilidad con el estado de derecho y con los ideales y la práctica de la democracia. Los Presidentes observan con preocupación el resurgimiento del racismo y de las manifestaciones y expresiones discriminatorias en otras partes del mundo y expresan su compromiso de preservar a América del Sur de la propagación de dicho fenómeno. Reconocieron que la Conferencia Mundial contra el Racismo, la Discriminación Racial, la Xenofobia y Formas Afines de Intolerancia ofrece una oportunidad sin igual para la búsqueda de respuestas adecuadas de la comunidad internacional. Los Presidentes reafirmaron que los países de origen y destino de aquellos que migran tienen la responsabilidad de fortalecer la cooperación en esa área, a fin de asegurar a esas personas el pleno ejercicio de sus derechos humanos, especialmente el derecho a la vida y a un trato digno, justo y no discriminatorio.

## COMERCIO

29. Los Presidentes de América del Sur coincidieron en la evaluación de los avances sustanciales en los procesos de integración económico-comercial entre los países de la región en los años noventa, así como en el entendimiento de que es necesario persistir en el fortalecimiento de tales procesos. Se refirieron a las negociaciones para la construcción del Mercosur, a la conclusión de acuerdos de libre comercio del Mercosur con Bolivia y con Chile, a los progresos registrados en el Sistema Andino de Integración, a los acuerdos de libre comercio entre Chile y los países de la Comunidad Andina y, también, al interés en fomentar una mayor articulación entre Guyana, Surinam y las demás economías suramericanas.

30. La participación del sector privado, tanto de empresarios como de trabajadores, y el apoyo de la sociedad representan garantías de éxito y continuidad para esos procesos. En esta perspectiva, los Presidentes decidieron instruir a sus Ministros competentes para coordinar la elaboración de propuestas para la constitución de un foro consultivo suramericano entre altos funcionarios y representantes civiles, con el propósito de identificar acciones conjuntas de los países de la región en los campos del comercio y de las inversiones, dirigidas hacia la consolidación y la profundización del proceso de integración en América del Sur. Esa iniciativa podrá contribuir también para facilitar la coordinación de posiciones suramericanas en los foros de la sociedad civil que han estado reuniéndose de forma regular en el contexto de las negociaciones para la conformación de un área de libre comercio de las Américas. Tales negociaciones deberán tener en cuenta los diferentes niveles de desarrollo socioeconómico entre los países de América del Sur y, en particular las circunstancias, necesidades, condiciones económicas y oportunidades de las economías menores, con el objetivo de garantizar su plena y efectiva participación en dicho proceso.

31. Los Jefes de Estado del Mercosur y de la Comunidad Andina (CAN) decidieron iniciar negociaciones para establecer, en el plazo más breve posible y antes de enero de 2002, una zona de libre comercio entre el Mercosur y la CAN. Los Presidentes, en su conjunto, enfatizaron la importancia del proceso de liberalización de mercados en América del Sur y, dentro de esa perspectiva, acogieron con satisfacción el inicio del proceso de negociaciones para la plena incorporación de Chile al Mercosur.

32. Las negociaciones con vistas a la firma de un acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Comunidad Andina, reconociendo el aporte de los acuerdos suscritos por la CAN con Brasil y con Argentina, representarán un impulso decisivo hacia la meta compartida de formación de un espacio económico-comercial ampliado en América del Sur, con la participación de Chile, Guyana y Surinam, basado en la progresiva liberalización del intercambio de mercancías y servicios, en la facilitación de las inversiones y en la creación de la infraestructura necesaria para alcanzar dicho objetivo.

33. Los Presidentes de los países suramericanos reafirmaron el entendimiento de que el proceso de formación de un espacio económico ampliado en la región obedecerá los principios del "regionalismo abierto" y reforzará la posición de los países de América del Sur en negociaciones importantes, que la región desea ver llevadas a buen término, como las de un área de libre comercio de las Américas, las negociaciones que involucran la búsqueda de una mayor articulación con la Unión Europea, o en el ámbito de la Organización Mundial de Comercio, entre otras. Señalaron la expectativa de que esas negociaciones comerciales extraregionales deban contribuir para el desarrollo socioeconómico y para la plena integración de los países suramericanos en la economía internacional.

34. Los Presidentes de los países de América del Sur reafirmaron su apoyo al proceso de expansión y profundización de la integración económica en el Hemisferio. En ese contexto, recibieron con satisfacción los resultados de la V Reunión Ministerial del ALCA, realizada en Toronto en noviembre de 1999, y reafirmaron su compromiso con la construcción progresiva de un área de libre comercio en las Américas, cuyas negociaciones deberán estar terminadas a más tardar en el 2005, sobre bases equitativas y

equilibradas que aseguren el acceso efectivo a mercados para las exportaciones provenientes de los países de América del Sur. Los Presidentes decidieron, para ello, intensificar la coordinación de las posiciones negociadoras de los países suramericanos.

35. Los Presidentes de América del Sur enfatizaron que las negociaciones del ALCA, para lograr resultados comprensivos y equilibrados, que satisfagan los intereses de todos los países involucrados, deberán tener en consideración las diferencias en los niveles de desarrollo y en el tamaño de las economías de los actores involucrados. El proyecto hemisférico debe ser un instrumento efectivo para el desarrollo sostenible y equitativo del conjunto de las Américas.

## **INFRAESTRUCTURA DE INTEGRACIÓN**

36. Los Jefes de Estado observaron que el impulso de la integración transfronteriza se fortalece por ser una resultante, entre otros factores, de la proximidad geográfica, de la identidad cultural y de la consolidación de valores comunes. Las fronteras suramericanas deben dejar de constituir un elemento de aislamiento y separación para tornarse un eslabón de unión para la circulación de bienes y personas, conformándose así un espacio privilegiado de cooperación.

37. Integración y desarrollo de la infraestructura física son dos líneas de acción que se complementan. La formación del espacio económico ampliado suramericano, que anhelan las sociedades de la región, dependerá de la complementación y expansión de proyectos existentes y de la identificación de otros nuevos proyectos de infraestructura de integración, orientados por principios de sostenibilidad social y ambiental, con capacidad de atracción de capitales extraregionales y de generación de efectos multiplicadores intraregionales. Avances en el campo de la infraestructura, por su parte, revertirán en nuevos impulsos para la integración, creándose así una dinámica que debe ser incentivada. Ese escenario sería también beneficiado por una política de inversiones con perspectiva regional y no sólo nacional.

38. Los Presidentes consideraron prioritaria la identificación de obras de interés bilateral y subregional. Por su volumen, la financiación de los proyectos de infraestructura de integración deberá ser compartida por los gobiernos, por el sector privado y por las instituciones financieras multilaterales, entre las cuales se destacan el Banco Interamericano de Desarrollo, la Corporación Andina de Fomento, el Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata y el Banco Mundial. Los Presidentes señalaron, en especial, la importancia de reglas que favorezcan el acceso de los países suramericanos a financiamientos de largo plazo y con intereses adecuados, por parte de las instituciones financieras internacionales, para proyectos de infraestructura. Destacaron, además, la necesidad de identificación de fórmulas innovadoras de apoyo financiero para los proyectos de infraestructura, de manera a estimular la participación de inversores privados y a movilizar todos los recursos posibles, a semejanza del Fondo Latinoamericano de Reservas.

39. Los mandatarios de la región tomaron nota con especial satisfacción del Plan de Acción para la Integración de la Infraestructura Regional en América del Sur (anexo), que contiene sugerencias y propuestas, con un horizonte de diez años, para la ampliación y la modernización de la infraestructura física de América del Sur, en especial en las áreas de energía, transportes y comunicaciones, con la finalidad de configurar ejes de integración y de desarrollo económico y social para el futuro espacio económico ampliado de la región, teniendo presente, en particular, la situación de los países que enfrentan dificultades geográficas para tener acceso por vía marítima a los mercados internacionales. El mencionado Plan de Acción, elaborado por el BID, se valió ampliamente de aportes de la CAF y contó además con insumos de otros organismos regionales relevantes y de los países suramericanos.

40. Los Presidentes enfatizaron el papel motriz de la energía, de las redes de transporte y de las comunicaciones para la integración de los países de América del Sur. En ese sentido, los proyectos de

infraestructura para la integración deben de ser complementados mediante la adopción de regímenes normativos y administrativos que faciliten la interconexión y la operación de los sistemas de energía, de transportes y de las comunicaciones.

41. En el campo de los transportes, los países suramericanos tienen como prioridad la conformación de redes multimodales, que mejor articulen la utilización de las vías terrestres, fluviales, marítimas y aéreas, así como faciliten el tránsito fronterizo de personas, vehículos y cargas, además de contribuir para hacer más dinámico el comercio y las inversiones en el conjunto de la región. Aún en el campo de los transportes, los Presidentes recordaron la existencia de otras fuentes importantes de información para el trabajo de ampliación y modernización de la infraestructura física en América del Sur. Señalaron, en ese contexto, la Red de Transportes y el Inventario de Proyectos Prioritarios para la Integración de América del Sur, aprobados por la Conferencia de Ministros de Transportes, Comunicaciones y Obras Públicas de América del Sur; el Plan Maestro de Transportes y su Infraestructura para América del Sur, elaborado por ALADI en el marco de la Conferencia de Ministros de Transportes, Comunicaciones y Obras Públicas de América del Sur; las actividades del Grupo de Trabajo Multilateral sobre Corredores Terrestres Bioceánicos; y el trabajo realizado en el ámbito del Tratado de la Cuenca del Plata y del Tratado de Cooperación Amazónica, cuyo propósito es integrar las redes de transporte.

42. En el sector de energía, la integración y complemento de los recursos del continente suramericano – en las áreas de carburantes líquidos y gaseosos, en materia de integración e intercambio de combustibles, como, por ejemplo, gas natural y de interconexión eléctrica y empresas en energía eléctrica – constituyen un eje de aproximación entre los países de la región, que debe ampliarse y mejorarse paralelamente a la preservación del medio ambiente y a la eliminación de barreras injustificables derivadas de restricciones y reglamentos en este sector.

43. Los Presidentes recordaron que el desarrollo de las telecomunicaciones es un factor indispensable para la constitución de los sistemas de logística y para la integración de los sistemas energéticos con una perspectiva regional suramericana. También se apoyan en la infraestructura de las telecomunicaciones las iniciativas de cooperación entre los países de América del Sur para atender las demandas de la sociedad de la información.

44. Los Presidentes decidieron instruir a sus gobernadores en el BID y a los representantes ante los organismos financieros internacionales para que, cuando se juzgue oportuno, propongan en dichas instituciones - teniendo presente, incluso, las dificultades mencionadas en el párrafo 39 y la situación de los países con restricciones de endeudamiento externo -, la adopción de todas las medidas necesarias para la ejecución de las propuestas contenidas en el Plan de Acción anexo, con la finalidad de realizar estudios, prestación de servicios de consultoría y desembolso de financiamientos para apoyar la puesta en práctica de iniciativas para el desarrollo de ejes de integración para el futuro espacio económico ampliado de América del Sur. Los Presidentes destacaron, en ese sentido, la importancia singular del trabajo futuro de coordinación con el BID y la CAF, entre otros organismos internacionales y regionales relevantes.

45. Paralelamente, los Presidentes de América del Sur reforzaron el compromiso de atribuir prioridad política aún mayor a las iniciativas nacionales, bilaterales o subregionales ya en curso con miras a la modernización y al desarrollo de la red de infraestructura de integración en toda la región, destacando, en ese sentido, el papel fundamental del sector privado en dicha empresa.

46. Con el objeto de consolidar una visión regional integrada sobre líneas de acción para la ampliación y modernización de la infraestructura en América del Sur, con base en el ya citado documento anexo y en las demás referencias arriba, los Presidentes de los países suramericanos decidieron convocar, a través de sus cancillerías, una reunión de nivel ministerial, que deberá realizarse en noviembre/diciembre. La invitación de la República Oriental del Uruguay para ser sede de ese encuentro fue aceptada con

satisfacción. En esa oportunidad, también deberán examinarse fórmulas que estimulen y hagan viable el pleno compromiso de la iniciativa privada en ese proceso de modernización de la infraestructura en la región.

## **DROGAS ILÍCITAS Y DELITOS CONEXOS**

47. Los Presidentes de América del Sur enfatizaron su preocupación por el problema de las drogas ilícitas y de los delitos conexos en la región, el cual – según realidades nacionales específicas – puede estar asociado a cuestiones como el contrabando, el tráfico ilícito de armas y el terrorismo. Se trata de amenazas que representan riesgos para la integridad misma de las estructuras políticas, económicas y sociales de los países suramericanos. El compromiso de los poderes del Estado y del conjunto de la sociedad civil es esencial en la lucha contra esos problemas.

48. Los Presidentes destacaron el papel de la OEA en el progreso de la lucha contra las drogas en el Hemisferio. Señalaron la importancia de la Estrategia Antidrogas del Hemisferio, de 1996, que aprobó el principio de la responsabilidad compartida. Subrayaron, además, la aprobación, en el ámbito de la CICAD, del Mecanismo de Evaluación Multilateral (MEM) en 1999, que, al utilizar parámetros transparentes y multilateralmente acordados para evaluar los avances en el combate a las drogas en cada país de las Américas, deberá incentivar la cooperación hemisférica y substituir iniciativas unilaterales de evaluación.

49. Reafirmaron, así, el compromiso de América del Sur con los principios que rigen las relaciones entre Estados y la cooperación internacional en ese campo: responsabilidad compartida entre los países productores, de tránsito o consumidores; y tratamiento equilibrado que confiera igual énfasis a los aspectos de control de la oferta, de reducción de la demanda y de tratamiento de los dependientes.

50. En lo que respecta a las medidas de control de la oferta, los Presidentes de América del Sur concordaron en estrechar la cooperación en los campos de la inteligencia, de las operaciones policiales, del control al tráfico y desvío de precursores químicos (inclusive la homologación de listas de sustancias controladas en el ámbito regional) y del control al tráfico ilícito de armas, así como en combatir el lavado de dinero. Los Presidentes decidieron instituir un mecanismo formal de consultas regulares entre los órganos responsables de la lucha contra el narcotráfico y delitos conexos.

51. Los Presidentes reiteraron su interés en la creación de un grupo regional contra el lavado de dinero, al estilo del "Financial Action Task Force" / Grupo de Acción Financiera (FATF/GAFI). En ese sentido, apoyaron los entendimientos a que llegaron los responsables nacionales de países suramericanos por el control del lavado de dinero, reunidos en Brasilia, los días 16 y 17 de agosto, ocasión en la que elaboraron el Memorando de Entendimiento sobre la creación del Grupo de Acción Financiera de América del Sur - GAFISUD. Asimismo, estimularon la participación de todos los países de América del Sur en el GAFISUD, así como la creación de una Secretaría Ejecutiva para el Grupo Regional.

52. Los Presidentes reiteraron su apoyo a la búsqueda de actividades económicas alternativas de carácter sostenible para garantizar ingresos adecuados a la población vinculada a los cultivos ilícitos, y se comprometieron a orientar a sus representantes para que examinen fórmulas que faciliten el acceso de los productos alternativos al mercado regional, en el contexto de negociaciones sobre la liberalización comercial en la región.

## **INFORMACIÓN, CONOCIMIENTO Y TECNOLOGÍA**

53. Los Presidentes de los países de América del Sur coincidieron en la percepción de que las últimas décadas del siglo XX han presenciado la manifestación de una revolución del conocimiento sin

precedentes, cuyas consecuencias afectan todos los ámbitos de la vida y se dejarán sentir con una intensidad todavía mayor en el futuro.

54. Los Presidentes coincidieron en que la vinculación existente entre la producción de ciencia y tecnología y el nivel de desarrollo de las naciones constituye una premisa que la realidad ha confirmado de manera persistente. El conocimiento científico y tecnológico se afirma, por lo tanto, como la base de producción de la riqueza nacional en todos los planos. En el ámbito nacional, el acceso al conocimiento y a la información es cada vez más determinante para impulsar y mejorar la calidad y la eficiencia del sector productivo, incentivar la creación de empresas de base tecnológica, especialmente pequeñas y medianas empresas, mejorar las oportunidades de trabajo, romper los círculos de marginación y pobreza y distribuir de manera más justa y equitativa la riqueza nacional.

55. En ese sentido, señalaron la importancia de que la aceleración del acceso a la nueva era de la sociedad de la información y del conocimiento sea respaldada en sus países por el fortalecimiento de un sistema de educación continuado, que asegure la educación en todos sus niveles a los más amplios sectores de la sociedad y asegure un acceso sin restricciones al conocimiento y a la información, a través de la incorporación y utilización creciente de las nuevas tecnologías de la información en los sistemas educativos y del acceso progresivo de las escuelas y de los centros de formación profesional a la INTERNET.

56. Los Presidentes estuvieron de acuerdo con la necesidad de emprender esfuerzos para implantar una estructura básica de conexión entre la región y las centrales de INTERNET en el mundo. Además, concordaron en diseminar servicios avanzados de redes sobre esa estructura básica, incluyendo, entre otros temas, Procesamiento de Alto Desempeño, Bibliotecas Digitales, Telemedicina y Educación y Trabajo a Distancia, para poner el potencial de educación, ciencia y tecnología de la región al servicio del desarrollo sostenido de cada uno de los respectivos países. Los países de la Comunidad Andina destacaron las posibilidades de cooperación entre los países suramericanos con base en el precedente de los resultados del Comité Andino de Autoridades de Telecomunicaciones (CAATEL) y del Consejo Andino de Ciencia y Tecnología.

57. Reconocieron que, para avanzar en el desarrollo de la base científica y tecnológica de la región, es necesario estimular la constitución, con sentido solidario, de redes cooperativas de investigación en áreas estratégicas, cuya construcción permitirá la articulación de las competencias nacionales y el fortalecimiento de la infraestructura de investigación, para elevar la capacidad creativa y la competitividad de los países de la región a un nivel compatible con las exigencias de una sociedad del conocimiento y de la información, en el espíritu más amplio de la Declaración Ministerial sobre tecnología de información, comunicación y desarrollo, adoptada el 7 de julio del 2000, por el Segmento de Alto Nivel del Consejo Económico y Social (ECOSOC) de Naciones Unidas, documento ese que recoge las percepciones contenidas en la llamada "Declaración de Florianópolis", aprobada por los países de América Latina y el Caribe, en reunión regional preparatoria del mencionado Segmento.

58. Los Presidentes registraron que, con la intensificación del comercio en escala global, se está presenciando una sistemática reducción de las barreras arancelarias, al mismo tiempo en que se observa un progresivo aumento de los obstáculos técnicos al comercio de nuestros países. El progreso científico y tecnológico demanda cada vez más laboratorios y estructuras complejas, operadas por personal de alto nivel científico y técnico, así como el desarrollo intensivo y extensivo de la educación superior en todos sus niveles. A mediano y largo plazos, solamente será posible una inserción superior de los países suramericanos en la economía internacional con la incorporación permanente de innovaciones tecnológicas, que eleven el valor agregado de las exportaciones y mejoren la competitividad regional. El compromiso de aplicar esfuerzos conjuntos al desarrollo de tecnologías básicas capaces de fortalecer dichas metas debe figurar entre las mayores prioridades de los Gobiernos suramericanos. En ese sentido,

y teniendo en cuenta la reciente adopción del "Comunicado de Okinawa 2000", los países de América del Sur expresan su firme interés en interactuar con los miembros integrantes del G-8, sobre todo en el ámbito de las cuestiones relativas a los campos de tecnologías de información y biotecnología.

59. Los Presidentes de América del Sur acogieron favorablemente el anuncio, por parte del Gobierno brasileño, de un programa específico para el sector, que será concretado mediante el establecimiento de un Fondo Suramericano de estímulo a las actividades de cooperación científica y tecnológica en la región, en el cuadro de su integración a la sociedad de la información y del conocimiento, con participación abierta a todos los países, propiciando la realización de nuevas actividades y favoreciendo aquellas que se encuentran en curso.

60. Los Jefes de Estado de América del Sur se felicitaron por los resultados de la Reunión de Brasilia y por la forma objetiva, franca y transparente que caracterizó el intercambio de opiniones sobre los temas de la agenda. El encuentro ha reforzado las sinergias existentes en la región. Sus resultados constituyen un aporte importante para el debate en curso sobre esos mismos temas en otros foros regionales y hemisféricos en los cuales también participan los países suramericanos.

61. Los Presidentes de América del Sur decidieron instruir a sus respectivos Ministros de Relaciones Exteriores para que tomen las providencias para designar, en coordinación con las áreas competentes, cuando sea necesario, puntos focales para la puesta en marcha de los compromisos contenidos en este Comunicado.

62. Los Primeros Mandatarios agradecieron al Gobierno y al pueblo de la República Federativa del Brasil por la hospitalidad recibida y destacaron la excelente organización que permitió el éxito de la Reunión de Presidentes de América del Sur, al igual que al Presidente Fernando Henrique Cardoso, por la iniciativa y la invitación que les extendió para este importante encuentro suramericano, que, sin duda, marcará un renovado rumbo de entendimiento en la región.

Brasilia, 1º de septiembre de 2000

## Apéndice 5.2. Plan de Acción de Brasilia

Reunión de Presidentes de América del Sur, Brasilia  
Plan de Acción para la Integración de la Infraestructura Regional de América del Sur: Una Propuesta  
BID, 1 de septiembre de 2000

La propuesta de Plan de Acción para la Integración de la Infraestructura Regional en América del Sur está conformada por dos componentes: (i) el marco programático del Plan; y (ii) los mecanismos para la puesta en marcha y seguimiento del Plan.

### Marco Programático del Plan de Acción

El Plan de Acción se fundamenta en los siguientes Principios Básicos para el Desarrollo de la Infraestructura Regional en América del Sur:

1. Diseñar una visión más integral de la infraestructura, que abarque todos sus componentes y sinergías.

La visión de la infraestructura para la integración no podrá reducirse al transporte, la energía y las telecomunicaciones. Deberá contemplar también la interrelación con la infraestructura social, la ambiental y la vinculada a las tecnologías de la información basadas en el conocimiento, procurando aprovechar la sinergia entre los distintos tipos de infraestructura.

2. Encuadrar los proyectos dentro de una planificación estratégica, organizada a partir de la identificación de los ejes de integración y desarrollo regionales en el continente sudamericano.

De esta forma se procurará la mayor eficiencia en las inversiones que se implementen, coordinando los planes de obras de los diversos países y enmarcándolos en una visión estratégica de la integración que otorgue prioridad a las acciones en los grandes ejes de integración y desarrollo regional.

3. Reformar y actualizar los sistemas regulatorios e instituciones que norman el uso de las infraestructuras nacionales.

Deberá ponerse el mayor énfasis en los aspectos regulatorios e institucionales, que muy frecuentemente no permiten que se utilice adecuadamente la infraestructura existente, especialmente al nivel de los pasos de frontera. También se procurará avanzar en la armonización regulatoria y reglamentaria para permitir el desarrollo de nuevas inversiones y la optimización del uso de las existentes, y profundizar la modernización de las agencias públicas, sus procedimientos, tecnologías y recursos humanos.

4. Fortalecer las capacidades de los Estados en la formulación de políticas, planes y marcos regulatorios.

A los efectos de instrumentar este objetivo, los Estados deberán desempeñar con eficacia su rol en la formulación de políticas, en la elaboración de planes de referencia para la actividad de los operadores privados y públicos, en la promoción y protección de la competencia, en la regulación basada en criterios técnicos y económicos, y en la elaboración y puesta a disposición de información relevante. También debe procurarse disminuir las distorsiones creadas en los diferentes mercados por la acción

de reglamentaciones, la existencia de monopolios legales, la fijación de cuotas, la implantación de impuestos y subsidios, y la determinación de precios y tarifas en forma discrecional.

5. Armonizar las políticas, planes y marcos regulatorios e institucionales entre los Estados.

Apuntando a los objetivos de la integración regional, deberá avanzarse en la armonización de criterios para el diseño y la evaluación técnica, económica y ambiental integrada de los proyectos de infraestructura regionales, de modo de asegurar su sustentabilidad y minimizar los riesgos de discrecionalidad en la selección y apoyo a los mismos. Además, debe enfocarse la creación de mecanismos para reforzar los efectos sinérgicos de aquellos proyectos de integración que sean complementarios, y para asegurar que los proyectos sustitutivos entre sí sean validados según sus propios méritos.

6. Valorizar la dimensión ambiental y social de los proyectos.

Nuestros países deben reforzar un enfoque proactivo en la consideración de las implicancias ambientales y sociales de los proyectos de infraestructura, estableciendo criterios propios y normas comunes, y coordinando sus acciones. Profundizando la ya rica experiencia de nuestros países en el diseño de proyectos de infraestructura nacionales y regionales, la consideración del medio ambiente debe iniciarse desde la misma concepción de las obras, enfocándolo como una oportunidad para el aprovechamiento integral y enriquecimiento de los proyectos, y no sólo desde el punto de vista de la mitigación de los impactos no deseados de los mismos.

7. Procurar que los proyectos de integración regional mejoren la calidad de vida y las oportunidades de las poblaciones locales.

Se buscará que las obras de infraestructura generen la mayor cantidad posible de impactos locales de desarrollo, evitando ser sólo corredores entre los mercados principales.

8. Incorporar mecanismos de participación y consenso.

Para la definición y selección de proyectos se procurarán mecanismos que hagan efectiva la participación y la contribución activa de las comunidades afectadas y del sector privado interesado en el financiamiento, construcción y operación de tales proyectos.

9. Desarrollar nuevos mecanismos regionales para la programación, ejecución y gestión de proyectos de integración física.

A partir de las instituciones existentes y de las experiencias recogidas en la pasada década, se desarrollarán mecanismos para la gestión y el financiamiento compartido de proyectos de integración.

10. Optimizar el uso de las fuentes de financiamiento desarrollando estrategias comunes.

Este esfuerzo debe incluir la búsqueda de soluciones innovadoras entre los Gobiernos y los organismos financieros multilaterales, que alienten la concurrencia del capital privado mediante estrategias comunes y soluciones e instrumentos creativos. Deberá procurarse que estas estrategias y soluciones atiendan a las características y preferencias de los mercados de capitales, al financiamiento de proyectos que constituyan oportunidades comerciales, y que provean una adecuada distribución de riesgos y beneficios entre los sectores público y privado participantes.

A partir de la visión estratégica de grandes ejes de integración y desarrollo regional, deberán identificarse los requerimientos de tipo físico, normativos e institucionales para el desarrollo de la infraestructura básica al nivel sudamericano, en la presente década. Para ello, se establecerán acciones inmediatas de corto plazo, así como otras de más largo alcance, por lo menos en tres planos: coordinación de planes e inversiones, compatibilización y armonización de los aspectos regulatorios e institucionales, y mecanismos innovativos de financiamiento público y privado.

### Seguimiento del Plan de Acción

En el orden operativo, el Plan incorpora una modalidad de trabajo para arribar a objetivos consensuados con base en métodos y tareas compartidas. Es de gran importancia instrumentar acciones de seguimiento para la implantación de las decisiones y directivas promovidas por las máximas autoridades de América del Sur, mediante un mecanismo que defina con claridad formas de trabajo, metas, y cronogramas, y un esquema claro de asignación de responsabilidades.

Dicho mecanismo debe tener un perfil técnico y político que permita viabilizar e impulsar la toma de decisiones oportuna y eficiente respecto a los mandatos de los Jefes de Estado en materia de desarrollo de la infraestructura regional. Para ello, el diseño de este mecanismo de seguimiento se fundamenta en cinco preceptos básicos:

- Evitar la creación de nuevas instituciones, aprovechando los recursos humanos y financieros de instituciones nacionales, regionales y multilaterales ya existentes;
- Procurar que los diversos elementos del mecanismo de seguimiento reflejen el máximo y continuo compromiso político de alto nivel, que promuevan una presencia cercana y permanente al proceso decisorio por parte de las instituciones de financiamiento, que permitan interpretar las necesidades de la sociedad, y que faciliten la capacidad de gerenciamiento interna de los Gobiernos;
- Asegurar la participación plena de todos los Gobiernos de América del Sur y el alcance de decisiones consensuadas entre las partes involucradas;
- Facilitar la toma de decisiones de los gobiernos de América del Sur mediante un proceso de interacción ágil y flexible entre dichos gobiernos y las entidades regionales y multilaterales que presten su asesoramiento técnico especializado; y
- Contar con un cronograma de trabajo pre-establecido con objetivos secuenciales y tareas específicas para los diferentes núcleos que compongan la estructura de seguimiento.

Tomando como base los preceptos mencionados con anterioridad, se presenta a continuación un esquema general del mecanismo de seguimiento del Plan de Acción para el Desarrollo de la Infraestructura de Integración en América del Sur. Este mecanismo estaría conformado de la siguiente manera:

- (i) **Un Comité de Dirección Ejecutiva (CDE)** integrado por representantes de alto nivel designados por los Gobiernos de América del Sur, pertenecientes a aquellas entidades que los respectivos gobiernos consideren pertinentes.
- (ii) **Grupos Técnicos Ejecutivos (GTE)** integrados por funcionarios y expertos designados por los Gobiernos de América del Sur, pertenecientes a aquellas entidades que los

respectivos gobiernos consideren pertinentes. Se constituirían grupos técnicos ejecutivos para cada eje de integración y desarrollo, de carácter temporal, que analizarían temas específicos tales como armonización de marcos regulatorios, métodos para la identificación integrada de proyectos, etc. Estos grupos temporales se reunirían para analizar los temas que sean encomendados y una vez finalizado el trabajo cesarían sus funciones. Estos grupos, podrían contar con el apoyo de organismos regionales, subregionales e internacionales que actúan en el área de especialización de cada grupo.

- (iii) Un **Comité de Coordinación Técnica (CCT)** integrado por representantes del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA). Este Comité asistiría a los Gobiernos activamente en la implantación y monitoreo del desarrollo del Plan de Acción, en áreas tales como la identificación y evaluación integrada de proyectos y la movilización de los recursos financieros necesarios para el desarrollo de los mismos.

El Comité de Dirección Ejecutiva, como parte de un proceso de consulta permanente, promoverá reuniones cuya labor estará orientada a asegurar la participación del sector privado y de organizaciones representativas de la comunidad, y a facilitar una adecuada coordinación a nivel nacional.

Las instituciones que conforman el Comité de Coordinación Técnica BID-CAF-FONPLATA presentarán, antes del 31 de diciembre de 2000, propuestas que deberán contener el detalle de las áreas temáticas y sectores que formarían parte del Plan, indicando las acciones que se consideren prioritarias para su tratamiento en el corto plazo, y un diseño más detallado del mecanismo de seguimiento del Plan.

## Apéndice 5.3 Plan de Acción de Montevideo

Reunión de Ministros de Transporte, Telecomunicaciones y Energía de América del Sur  
Plan de Acción para la Integración de la Infraestructura Regional en América del Sur

Comité de Coordinación Técnica (CCT)  
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)  
Corporación Andina de Fomento (CAF)  
Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca de la Plata (FONPLATA)

Montevideo, República Oriental de Uruguay  
4 y 5 de diciembre de 2000

### 1. Introducción\*

En el actual contexto de globalización, el desafío principal para la primera década de este milenio es lograr un más elevado ritmo de crecimiento sostenido, que se derive de procesos productivos basados en la tecnología y el conocimiento y cada vez menos en la dependencia de la explotación de recursos naturales. Sólo a través de un crecimiento apoyado en el aumento genuino de la productividad y de la competitividad, será posible para la región tener mas relevancia a nivel mundial, creando al mismo tiempo las condiciones para un patrón de desarrollo sostenible que sea estable, eficiente y equitativo.

En el marco de los conceptos de competitividad y sostenibilidad, el desarrollo de la infraestructura regional adquiere especial relevancia en América del Sur. El tema no debe ser visto, sin embargo, de manera aislada e independiente. Esto implica no sólo mejorar la infraestructura en sí (vial, portuaria, aeroportuaria, fluvial, etc.) sino concebir un proceso logístico integral que incluya el mejoramiento de los sistemas y regulaciones aduanales, de telecomunicaciones, la tecnología de la información, los mercados de servicios de logística (fletes, seguros, almacenamiento y procesamiento de permisos, entre otros), y el desarrollo sostenible a nivel local.

En las últimas décadas, América del Sur ha realizado un esfuerzo importante en la construcción de la integración física. Especialmente en el último decenio, resalta la creación de la Red de Transportes y el Inventario de Proyectos Prioritarios para la Integración de América del Sur, aprobados por la Conferencia de Ministros de Transportes, Comunicaciones y Obras Publicas de América del Sur, cuya preparación tuvo la participación decisiva de la Corporación Andina de Fomento en el apoyo a la definición y financiamiento de los Ejes de la Comunidad Andina de Naciones y de ésta con el Mercosur.

Destacan así mismo las actividades del Grupo de Trabajo Multilateral sobre Corredores Terrestres Bioceánicos y el trabajo realizado en el ámbito del Tratado de la Cuenca del Plata y del Tratado de Cooperación Amazónica, cuyo propósito es integrar las redes de transporte. También destaca la importante labor desplegada por organismos como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la CEPAL, el Comité Intergubernamental de la Hidrovía Paraguay-Paraná, la ALAF, la OLADE, la CIER, y las Secretarías e instancias gubernamentales de la CAN y del Mercosur en pos de la integración regional.

---

\* La presente versión del Plan de Acción incluye las modificaciones a la propuesta original, acordadas durante la Reunión de Ministros de Montevideo según el Anexo III del Acta de dicha reunión.

Así también, el BID, la CAF y el FONPLATA participan muy activamente, desde sus inicios, en las principales obras de integración física de los países de América del Sur. Se han ejecutado, o se encuentran en ejecución un número importante de proyectos de inversión en infraestructura, de los sectores de energía y transporte, que están dirigidos o tienen componentes significativos relacionados con la integración física de los países suramericanos. Estas iniciativas de inversión han sido complementadas por una intensa tarea de cooperación técnica por parte de estos organismos, destacándose la labor del INTAL en los temas específicos referidos a la integración regional. Además, el BID, la CAF y el FONPLATA han sido muy activos en su apoyo a las reformas económicas en la región que son un elemento clave en el aumento de demanda para la infraestructura física, así como en la facilitación de la participación del sector privado.

En el sector de energía, la Integración e intercambio complementario de los recursos del continente suramericano, como el gas y la hidroelectricidad ha comenzado a desarrollarse como un nicho de oportunidades para la aproximación sinérgica entre los países de la región. Estos desarrollos deben ampliarse y mejorarse paralelamente a la preservación del medio ambiente y la eliminación de barreras injustificables.

El desarrollo de las telecomunicaciones es un factor indispensable para la constitución de los sistemas de logística y para la integración de los sistemas energéticos con una perspectiva regional suramericana.

Sobre la base de los conceptos presentados de competitividad y sostenibilidad en un contexto de globalización y tomando en cuenta la experiencia desarrollada en las últimas décadas, fue elaborado el Plan de Acción para la Integración de la Infraestructura Regional de América del Sur que se presenta en este documento. El presente Plan de Acción para la Integración de la Infraestructura Regional en América del Sur está conformado por dos componentes: (i) las acciones básicas del Plan; y (ii) los mecanismos para la implementación y acompañamiento del Plan.

## 2. Acciones básicas del Plan

El desarrollo del Plan de Acción para la Integración de la Infraestructura Regional en América del Sur se llevará a cabo principalmente empleando el enfoque de ejes de integración y desarrollo, complementado con el desarrollo de procesos sectoriales necesarios para optimizar la competitividad y sostenibilidad de la cadena logística. A partir de esta visión estratégica deberán identificarse los requerimientos de tipo físico, normativos e institucionales para el desarrollo de la infraestructura básica al nivel suramericano, en la presente década. Para ello, se establecerán acciones por lo menos en tres planos: coordinación de planes e inversiones, compatibilización y armonización de los aspectos regulatorios e institucionales, y mecanismos innovativos de financiamiento público y privado.

El desarrollo de este enfoque será alcanzado mediante las siguientes acciones básicas :

### **(i) Diseñar una visión más integral de la infraestructura**

La visión de la Infraestructura para la Integración se centrará en el desarrollo sinérgico del transporte, la energía y las telecomunicaciones. Adicionalmente, contemplará también la interrelación con la infraestructura social, la ambiental y la vinculada a las tecnologías de la información basadas en el conocimiento. Esta visión deberá ser concordante con las posibilidades reales de financiamiento e inversión.

### **(ii) Encuadrar los proyectos dentro de una planificación estratégica a partir de la identificación de los ejes de integración y desarrollo regionales**

De esta forma se procurará la mayor eficiencia en las inversiones que se implementen, coordinando los planes de obras de los diversos países y enmarcándolos en una visión estratégica de la integración que otorgue prioridad a las acciones en los grandes ejes de integración y desarrollo regional.

**(iii) Modernizar y actualizar los sistemas regulatorios e institucionales nacionales que norman el uso de la infraestructura**

Deberá ponerse el mayor énfasis en los aspectos regulatorios e institucionales, que muy frecuentemente no permiten que se utilice adecuadamente la infraestructura existente, especialmente al nivel de los pasos de frontera, los sistemas de transporte multimodal y el transporte aéreo. También se procurará avanzar en la armonización regulatoria y reglamentaria para permitir el desarrollo de nuevas inversiones y la optimización del uso de las existentes, y profundizar la modernización de las agencias públicas, sus procedimientos, tecnologías y recursos humanos, tomando en cuenta la promoción y protección de la competencia, la regulación basada en criterios técnicos y económicos, y la elaboración y puesta a disposición de información relevante.

**(iv) Armonizar las políticas, planes y marcos regulatorios e institucionales entre los Estados**

Apuntando a los objetivos de la integración regional, deberá avanzarse en la armonización de criterios para el diseño y la evaluación técnica, económica y ambiental integrada de los proyectos de infraestructura regionales, de modo de asegurar su sustentabilidad y minimizar los riesgos de discrecionalidad en la selección y apoyo a los mismos. Deben crearse los mecanismos para reforzar los efectos sinérgicos de aquellos proyectos de integración que sean complementarios, y para asegurar que los proyectos alternativos entre sí sean validados según sus propios méritos.

**(v) Valorizar la dimensión ambiental y social de los proyectos**

Se adoptará un enfoque proactivo en la consideración de las implicancias ambientales y sociales de los proyectos de infraestructura, estableciendo criterios propios y normas comunes, y coordinando acciones. Profundizando la ya rica experiencia de nuestros países en el diseño de proyectos de infraestructura nacionales y regionales, la consideración del medio ambiente se iniciará desde la misma concepción de las obras, enfocándolo como una oportunidad para el aprovechamiento integral y enriquecimiento de los proyectos, y no sólo desde el punto de vista de la mitigación de los impactos no deseados de los mismos.

**(vi) Mejorar la calidad de vida y las oportunidades de las poblaciones locales en los ejes de integración regional**

Se buscará que las obras de infraestructura generen la mayor cantidad posible de impactos locales de desarrollo, evitando que sean sólo corredores entre los mercados principales.

**(vii) Incorporar mecanismos de participación y consulta**

Para la definición y selección de proyectos se procurarán mecanismos que hagan efectiva la participación y la contribución activa de las comunidades involucradas y del sector privado interesado en el financiamiento, construcción y operación de tales proyectos.

**(viii) Desarrollar nuevos mecanismos regionales para la programación, ejecución y gestión de proyectos**

A partir del Mandato Presidencial de Brasilia a BID, CAF y FONPLATA, y de las experiencias desarrolladas en la pasada década, se establecerán mecanismos para la gestión y el financiamiento compartido de proyectos de integración física.

**(ix) Estructurar esquemas financieros adaptados a la configuración específica de riesgos de cada proyecto**

Este esfuerzo debe incluir la búsqueda de soluciones innovadoras entre los Gobiernos y los organismos financieros multilaterales, que alienten la concurrencia del capital privado mediante estrategias comunes y soluciones e instrumentos creativos. Deberá procurarse que estas estrategias y soluciones atiendan a las características y preferencias de los mercados de capitales, al financiamiento de proyectos que constituyan oportunidades comerciales, y que provean una adecuada distribución de riesgos y beneficios entre los sectores público y privado participantes.

Las acciones básicas que anteceden deberán constituirse en la herramienta de trabajo común de los Grupos Técnicos Ejecutivos (ver próxima sección) para el diseño de su Programa de Trabajo. En este sentido, para el enfoque de ejes y procesos sectoriales se tomarán en cuenta las siguientes consideraciones:

- (a) Las restricciones de tipo presupuestario y de niveles de endeudamiento vigentes en muchos países de la región obligan a encarar un proceso cuidadoso de priorización en materia de inversiones públicas, así como promover en forma activa el interés y participación del sector privado en el desarrollo, gestión y financiamiento de los proyectos.
- (b) La armonización y compatibilización de marcos regulatorios y reglamentarios es también un pilar fundamental para acelerar el proceso de desarrollo del Plan de Acción, así como el logro de resultados concretos en el corto plazo.
- (c) La agilización de trámites en los pasos de frontera se constituye en una acción trascendente para el logro de resultados tangibles en el corto plazo.
- (d) El aprovechamiento de las oportunidades que presentan los proyectos de inversión y otras iniciativas, de manera de acrecentar sus efectos ambientales y sociales positivos.

**3. Mecanismos para la Implementación y Acompañamiento del Plan de Acción**

En el orden operativo, el Plan incorpora una modalidad de trabajo para arribar a objetivos consensuados con base en métodos y tareas compartidas. Es de gran importancia instrumentar acciones de seguimiento para la implantación de las decisiones y directivas promovidas por las máximas autoridades de América del Sur, mediante un mecanismo que defina con claridad formas de trabajo, metas, y cronogramas, y un esquema claro de asignación de responsabilidades.

Dicho mecanismo debe tener un perfil técnico y político que permita viabilizar e impulsar la toma de decisiones oportuna y eficiente respecto a los mandatos de los Jefes de Estado en materia de desarrollo de la infraestructura regional. Para ello, el diseño de este mecanismo se fundamenta en cinco preceptos básicos:

- (a) Evitar la creación de nuevas instituciones, aprovechando los recursos humanos y financieros de instituciones nacionales, regionales y multilaterales ya existentes, buscando esquemas de cooperación y optimización de esfuerzos y recursos entre ellas.
- (b) Procurar que los diversos elementos del mecanismo de seguimiento reflejen el máximo y continuo compromiso político de alto nivel, que promuevan una presencia cercana y permanente al proceso decisorio por parte de las instituciones de financiamiento, que

- permitan interpretar las necesidades de la sociedad, y que faciliten la capacidad de gerenciamiento interna de los Gobiernos.
- (c) Asegurar la participación plena de todos los Gobiernos de América del Sur y el alcance de decisiones consensuadas entre las partes involucradas.
  - (d) Facilitar la toma de decisiones de los Gobiernos de América del Sur mediante un proceso de interacción ágil y flexible entre dichos gobiernos y las entidades regionales y multilaterales que presten su asesoramiento técnico especializado.
  - (e) Contar con un cronograma de trabajo pre-establecido con objetivos secuenciales y tareas específicas para los diferentes núcleos que compongan la estructura de seguimiento.

Tomando como base los preceptos mencionados con anterioridad, se presenta a continuación una propuesta del mecanismo para la Implementación y Acompañamiento del Plan de Acción para el Desarrollo de la Integración de la Infraestructura Regional en América del Sur. Este mecanismo estaría conformado de la siguiente manera:

- Un Comité de Dirección Ejecutiva (CDE)
- Un Comité de Coordinación Técnica (CCT)
- Grupos Técnicos Ejecutivos (GTEs)

## NIVEL DIRECTIVO

### Comité de Dirección Ejecutiva (CDE)

Este nivel estaría conformado por un Comité de Dirección Ejecutiva (CDE) integrado por representantes de alto nivel designados por los Gobiernos de América del Sur, pertenecientes a aquellas entidades pertinentes que los respectivos gobiernos consideren convenientes. Se recomienda que el CDE tenga una Presidencia y dos Vicepresidencias. La Secretaría del CDE será ejercida por el Comité de Coordinación Técnica (CCT) y conformada por el BID, la CAF y el FONPLATA, según el Mandato de la Reunión Presidencial de Brasilia.

Las acciones del CDE tendrían como objetivos básicos, el desarrollo y la aprobación de una visión y un vocabulario unificado; la recomendación de directrices destinadas a las estructuras competentes internas de los gobiernos; y la formulación de propuestas que puedan perfeccionar las iniciativas en proceso de implantación. En base de ello, este Comité sugerirá orientaciones de política en cuanto a las áreas del Plan de Acción en materia de coordinación de planes e inversiones; marcos regulatorios, reglamentarios e institucionales; y financiamiento, mediante el análisis de las propuestas técnicas consensuadas surgidas de los Grupos Técnicos Ejecutivos (GTEs) y propuestas por el Comité de Coordinación Técnica (CCT).

Dadas las características multinacionales, multisectoriales y multidisciplinarias de las iniciativas que conforman la integración de la infraestructura regional en América del Sur, un aspecto de singular relevancia estaría relacionado con la coordinación interministerial a nivel de la estructura gubernamental interna de cada país. En función de ello, cobra relevancia que además de los Ministerios sectoriales correspondientes, Ministerios tales como los de Relaciones Exteriores, Planeamiento y los de Economía o Hacienda, según corresponda en cada caso, se encuentren involucrados en el plano decisorio interno del CDE. Este enfoque permitiría que las iniciativas que involucren decisiones ligadas a negociaciones internacionales con otros países y/o referidas al financiamiento de proyectos y a la implantación de marcos regulatorios y reglamentarios que faciliten la participación del sector privado, cuenten con el aval político integral que a nivel de cada gobierno requiere el tipo y alcance de las iniciativas a ser impulsadas por el Plan de Acción.

Se estima conveniente que el CDE, en una etapa inicial se reúna cada seis meses.

## NIVEL TECNICO

### Comité de Coordinación Técnica (CCT)

Este nivel estará conformado por un Comité de Coordinación Técnica (CCT) integrado por representantes del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Andina de Fomento (CAF) y el Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA).

El objetivo de la acción de este Comité se orientará hacia la identificación de una cartera de proyectos fundados en una visión unificada, la recomendación respecto a la intervención del Estado para la mitigación de “fallas de mercado” y sus riesgos, la promoción de la participación del sector privado en la operación y financiamiento de proyectos y promover, identificar, cuantificar y seleccionar los recursos financieros públicos y/o privados para el desarrollo de los proyectos.

El CCT promoverá la identificación y selección de mecanismos de financiamiento innovativos y creativos para los proyectos de inversión en infraestructura regional. Para ello, este Comité coordinará el apoyo técnico a ser prestado por las entidades que lo componen en las áreas prioritarias establecidas por el Comité de Dirección Ejecutiva y por los Grupos Técnicos Ejecutivos.

El Comité será coordinado en forma rotativa cada seis meses. La entidad que ejerza en cada período la función de Coordinación será el portavoz del Comité. Por otra parte, el CCT contará con una Secretaría conjunta y colegiada de las instituciones que lo componen. Esta Secretaría estará localizada en forma permanente en la sede del BID-INTAL en Buenos Aires. El BID, la CAF y el FONPLATA, destacarán un funcionario permanente por institución para integrar esta Secretaría y garantizar su funcionamiento eficiente y colegiado.

Esta Secretaría será denominada “Secretaría del CCT / BID-CAF-FONPLATA”.

### Grupos Técnicos Ejecutivos (GTEs)

Los Grupos Técnicos Ejecutivos (GTEs) estarán integrados por funcionarios y expertos designados por los Gobiernos de América del Sur, pertenecientes a aquellas entidades que los respectivos gobiernos consideren pertinentes. Estos Grupos Técnicos Ejecutivos se constituirán para cada eje de integración y desarrollo y para cada uno de los procesos sectoriales de integración aprobados por el CDE.

Los GTEs analizarán temas específicos para cada eje o proceso, tales como armonización y/o compatibilización de marcos normativos, métodos para la identificación y evaluación integrada de proyectos, estudio de los aspectos ambientales y sociales, acciones que impulsen el desarrollo de zonas de densificación económica abarcadas por el área de influencia del eje respectivo, definición de mecanismos institucionales al nivel de cada gobierno para atender las acciones requeridas, entre otros.

Estos grupos tendrán un carácter temporal ya que se reunirán para analizar los temas que formen parte de su Programa de Trabajo, y una vez que hayan finalizado ese trabajo cesarán en sus funciones.

Los GTEs constituyen el nivel de trabajo técnico de los Gobiernos sobre la base de las directivas que surjan del CDE. Para ello, coordinarán sus requerimientos con el CCT, el que dará su apoyo para

gerenciar las demandas técnicas y operativas ligadas al desarrollo de los trabajos que correspondan a cada eje o proceso sectorial de integración.

Al enfocarse el desarrollo de la infraestructura regional a través del concepto de ejes de integración y desarrollo y de procesos sectoriales, los GTEs tendrán un carácter multisectorial y multidisciplinario. A nivel operativo, cada GTE contará con un Gerente y un Asistente Técnico que cubrirán las funciones de Secretaría del grupo respectivo. Los cargos de Gerentes y Asistentes Técnicos serán ejercidos por expertos contratados por las instituciones que integran el Comité de Coordinación Técnica. Estos expertos ejercerán la coordinación técnica del trabajo de cada grupo, requiriendo a los representantes que participen en cada uno de ellos que se instrumenten las acciones y decisiones necesarias para avanzar en la implantación del Programa de Trabajo del grupo. Asimismo, los Gerentes de los respectivos GTEs podrán solicitar a través del CCT el apoyo en calidad de asesoramiento técnico por parte de organismos regionales, subregionales e internacionales que actúan en el área de acción de cada grupo.

Una vez que las diferentes acciones vayan siendo consensuadas en el seno de cada grupo, las mismas serán ejecutadas a nivel nacional por las entidades responsables pertinentes en cada caso. Desde la etapa de análisis preliminar hasta la etapa de ejecución física de las acciones previstas, el Gerente del GTE presentará al Comité de Coordinación Técnica informes mensuales, a fin de que el CCT mantenga actualizado al Comité de Dirección Ejecutiva, o le solicite la instrumentación de acciones tendientes a corregir desvíos originados en la falta de cumplimiento de acciones por parte de alguno o algunos de los gobiernos que participan en ese GTE.

A fin de atender las demandas técnicas que pudieran surgir de cada GTE durante el desarrollo de su Programa de Trabajo, las instituciones que conforman el CCT constituirán un Registro de Consultores y Firms Consultoras, y harán las previsiones presupuestarias adecuadas. También se contará con el apoyo técnico de agencias técnicas regionales especializadas. Cada Gerente de GTE, en consenso con los representantes gubernamentales que integran el grupo elevará al CCT las respectivas demandas técnicas. En base a ello, las entidades del CCT analizarán dichas demandas y llevarán a cabo las contrataciones necesarias para atender las mismas en la medida que estén dentro de las previsiones presupuestarias del CCT.

Para cumplir eficientemente las tareas encomendadas al CCT, las Instituciones que lo componen podrán designar representantes técnicos para efectuar un seguimiento de los trabajos que desarrollan los GTEs. Asimismo, el CCT podrá coordinar la participación en los GTEs de representantes de otros organismos regionales, multilaterales o agencias de gobiernos extrarregionales de financiamiento que demuestren su interés potencial en contribuir al financiamiento de alguna de las iniciativas bajo análisis por parte del GTE respectivo. De esta forma, se asegurará un alto grado de coordinación entre los diferentes organismos de financiamiento para apoyar el emprendimiento de las acciones que surjan del ámbito de cada GTE, ya que estas entidades continuarán su proceso de programación de operaciones de préstamo y cooperación técnica con cada uno de los gobiernos de la región de acuerdo a sus procedimientos operativos habituales.

Por otra parte, los GTEs podrán invitar en determinadas reuniones a representantes del sector privado nacional, regional e internacional a fin de que éstos contribuyan al análisis de las características regulatorias y de financiamiento que se encuentran bajo consideración en los grupos, y determinar si las mismas responden a las expectativas de los agentes privados interesados en participar en el desarrollo, operación y/o financiación de los proyectos previstos. Los Gerentes de los GTEs con la conformidad del CCT organizarán un Data Room que contenga toda la información relevante sobre las iniciativas impulsadas como parte del desarrollo del eje respectivo, facilitando el acceso de los agentes privados interesados a información sistematizada y organizada sobre tales iniciativas.

El Plan de Acción contará con un sitio oficial en Internet, el cual será construido y mantenido por el CCT. Cada GTE preparará la información relevante a ser incorporada en las publicaciones de este sitio. Esta acción asegurará un alto grado de transparencia a los trabajos técnicos a ser impulsados, así como permitirá establecer un canal de contacto y consulta con diferentes grupos interesados de la sociedad civil. Asimismo, los Gerentes de cada GTE deberán organizar en conjunto con los gobiernos respectivos, encuentros de consulta con la sociedad civil, cuando la evolución de los trabajos lo haga recomendable.

Desde el punto de vista operacional, se recomienda que los GTEs lleven a cabo reuniones cada tres meses. Asimismo, se considera importante que la primera de las reuniones de los GTEs, cuya conformación sea aprobada por los Gobiernos de América del Sur se lleve a cabo durante el año 2001. En el marco de esa primera reunión, cada GTE deberá definir su composición y su Programa de Trabajo que incluirá los objetivos, principios básicos, metas, funciones, metodología de trabajo y cronograma de tareas del grupo. Desde el punto de vista temporal, los cronogramas de tareas de los GTEs deberán establecer metas de corto (dos años), mediano (cinco años) y largo plazo (diez años) en función del tipo de iniciativas incluidas en cada eje o proceso sectorial, así como de la disponibilidad de recursos humanos, materiales y financieros disponibles para su desarrollo.

Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, el proceso de ejecución del Plan de Acción iniciará mediante la conformación de Grupos Técnicos Ejecutivos que se abocarán a trabajar en las acciones tendientes a la implantación de los ejes de integración y desarrollo y procesos sectoriales de integración que se proponen más adelante en este documento.

#### 4. Propuesta de criterios para la selección y priorización de ejes y propuestas sectoriales de integración

A fin de apoyar la tarea de los Gobiernos de América del Sur en materia de selección y priorización de ejes y procesos sectoriales de integración, se sugiere tomar en cuenta los siguientes criterios:

- Cobertura geográfica de países y regiones.
- Flujos existentes.
- Flujos potenciales.
- Volumen de inversiones recientes, en ejecución y proyectadas en el corto plazo en las áreas de influencia de los ejes.
- Interés y grado de participación del sector privado.
- Grado de sustentabilidad ambiental y social de los proyectos.

#### 5. Ejes de integración y desarrollo identificados

Eje Mercosur (San Pablo-Montevideo-Buenos Aires-Valparaíso).

Eje Andino (Caracas-Bogotá-Quito-Lima-La Paz).

Eje Interoceánico Brasil-Bolivia-Perú-Chile (San Pablo-Campo Grande-Santa Cruz-La Paz-Ilo-Matarani-Arica-Iquique).

Eje Venezuela-Brasil-Guyana-Suriname.

Eje Multimodal Orinoco-Amazonas-Plata.

Eje Multimodal del Amazonas (Brasil-Colombia-Ecuador-Perú)

Eje Marítimo del Atlántico.

Eje Marítimo del Pacífico.

Eje Neuquén-Concepción.

Eje Porto Alegre-Jujuy-Antofagasta.

Eje Bolivia-Paraguay-Brasil.

Eje Perú-Brasil (Acre-Rondonia).

## 6. Procesos sectoriales de integración

Sistemas Operativos de Transporte Multimodal.

Sistemas Operativos de Transporte Aéreo.

Facilitación de Pasos de Frontera.

Armonización de Políticas Regulatorias, de Interconexión, de Espectro, de Estándares Técnicos y de Universalización de Internet.

Instrumentos para el Financiamiento de Proyectos de Integración Física Regional.

Marcos Normativos de Mercados Energéticos Regionales.

## 7. Metodología y cronograma de trabajo

Con base en las decisiones de la Reunión de Ministros y tomando en consideración los ejes y procesos sectoriales de integración identificados, se conformarán tres GTEs (dos ejes) antes de fines de marzo de 2001. Asimismo, incorporarían otros tres GTEs (dos ejes y un proceso sectorial) antes de fines de junio de 2001 y otros dos GTEs (dos ejes) antes de diciembre de 2001. Los dos procesos sectoriales de integración deberán ser identificados en la reunión de la CDE de marzo de 2001. Hacia finales de 2001 se llevará a cabo una nueva reunión ministerial destinada a evaluar el avance alcanzado en el desarrollo del Plan de Acción hasta esa fecha, y a definir el cronograma de puesta en marcha de los GTEs para la incorporación de los ejes y procesos sectoriales restantes.

**ANEXO ESTADISTICO - CUADRO 1**  
**HEMISFERIO OCCIDENTAL: EXPORTACIONES TOTALES E INTRARREGIONALES, 1990-1999**  
(En millones de US\$ y porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Crec. promedio anual 1990-99 <sup>4</sup>
<b>Hemisferio Occidental</b> <sup>1,2,3</sup>											
Exportaciones mundiales	632.702	657.856	698.047	727.050	858.456	994.328	1.071.955	1.179.833	1.161.673	1.216.398	
% crecimiento	8,3	4,0	6,1	4,2	18,1	15,8	7,8	10,1	-1,5	4,7	7,5
Exportaciones extra-hemisféricas	330.379	345.001	346.544	340.002	392.278	471.910	496.479	521.552	484.536	488.397	
% crecimiento	7,2	4,4	0,4	-1,9	15,4	20,3	5,2	5,1	-7,1	0,8	4,4
Exportaciones intra-hemisféricas	302.322	312.855	351.504	387.048	466.178	522.419	575.475	658.280	677.138	728.001	
% crecimiento	9,5	3,5	12,4	10,1	20,4	12,1	10,2	14,4	2,9	7,5	10,3
Intra/Total	47,8	47,6	50,4	53,2	54,3	52,5	53,7	55,8	58,3	59,8	
<b>América Latina y el Caribe (LAC)</b> <sup>2,3</sup>											
Exportaciones mundiales	136.177	135.333	145.173	154.529	182.545	220.411	249.332	276.962	267.019	281.745	
% crecimiento	10,4	-0,6	7,3	6,4	18,1	20,7	13,1	11,1	-3,6	5,5	8,4
Exportaciones extra-LAC	119.260	115.748	120.352	125.081	147.584	178.629	203.074	223.464	214.632	238.204	
% crecimiento	10,6	-2,9	4,0	3,9	18,0	21,0	13,7	10,0	-4,0	11,0	8,0
Exportaciones intra-LAC	16.917	19.585	24.821	29.448	34.961	41.782	46.257	53.498	52.387	43.541	
% crecimiento	9,0	15,8	26,7	18,6	18,7	19,5	10,7	15,7	-2,1	-16,9	11,1
Intra/Total	12,4	14,5	17,1	19,1	19,2	19,0	18,6	19,3	19,6	15,5	
<b>Comunidad Andina</b>											
Exportaciones mundiales	31.751	29.232	28.107	29.137	34.243	38.259	45.687	47.655	38.742	43.207	
% crecimiento	29,0	-7,9	-3,8	3,7	17,5	11,7	19,4	4,3	-18,7	11,5	3,5
Exportaciones extra-andinas	30.427	27.465	25.888	26.276	30.816	33.524	40.996	42.028	33.402	39.268	
% crecimiento	28,8	-9,7	-5,7	1,5	17,3	8,8	22,3	2,5	-20,5	17,6	2,9
Exportaciones intra-andinas	1.324	1.767	2.219	2.861	3.427	4.735	4.691	5.627	5.341	3.939	
% crecimiento	33,0	33,4	25,6	28,9	19,8	38,2	-0,9	19,9	-5,1	-26,2	12,9
Intra/Total	4,2	6,0	7,9	9,8	10,0	12,4	10,3	11,8	13,8	9,1	
<b>Caricom</b> <sup>3</sup>											
Exportaciones mundiales	4.647	4.139	3.970	3.215	5.069	5.531	5.439	6.008	---	---	
% crecimiento	13,7	-10,9	-4,1	-19,0	57,7	9,1	-1,7	10,4	---	---	3,7
Exportaciones extra-Caricom	4.156	3.691	3.537	2.665	4.376	4.649	4.568	5.082	---	---	
% crecimiento	16,6	-11,2	-4,2	-24,7	64,2	6,2	-1,8	11,3	---	---	2,9
Exportaciones intra-Caricom	491	448	433	550	693	882	872	925	---	---	
% crecimiento	-5,6	-8,8	-3,2	26,9	26,0	27,2	-1,1	6,1	---	---	9,5
Intra/Total	10,6	10,8	10,9	17,1	13,7	15,9	16,0	15,4	---	---	
<b>MCCA</b>											
Exportaciones mundiales	4.046	4.279	4.674	4.899	5.509	6.864	7.778	8.242	10.313	11.175	
% crecimiento	13,1	5,7	9,2	4,8	12,4	24,6	13,3	6,0	25,1	8,4	11,9
Exportaciones extra-MCCA	3.388	3.493	3.615	3.797	4.280	5.408	6.192	6.417	8.125	8.886	
% crecimiento	12,7	3,1	3,5	5,0	12,7	26,4	14,5	3,6	26,6	9,4	11,3
Exportaciones intra-MCCA	658	786	1.059	1.102	1.229	1.456	1.586	1.826	2.188	2.289	
% crecimiento	14,9	19,4	34,7	4,1	11,5	18,5	8,9	15,1	19,9	4,6	14,9
Intra/Total	16,3	18,4	22,7	22,5	22,3	21,2	20,4	22,1	21,2	20,5	
<b>Mercosur</b>											
Exportaciones mundiales	46.402	45.891	50.463	54.122	62.113	70.402	74.998	82.342	81.323	74.320	
% crecimiento	-0,3	-1,1	10,0	7,3	14,8	13,3	6,5	9,8	-1,2	-8,6	5,4
Exportaciones extra-Mercosur	42.275	40.788	43.246	44.095	50.157	56.019	57.960	62.289	60.972	59.158	
% crecimiento	-1,0	-3,5	6,0	2,0	13,7	11,7	3,5	7,5	-2,1	-3,0	3,8
Exportaciones intra-Mercosur	4.127	5.103	7.216	10.026	11.957	14.384	17.038	20.053	20.351	15.163	
% crecimiento	7,6	23,6	41,4	38,9	19,3	20,3	18,5	17,7	1,5	-25,5	15,6
Intra/Total	8,9	11,1	14,3	18,5	19,2	20,4	22,7	24,4	25,0	20,4	
<b>Mercosur+Chile+Bolivia (MCB)</b>											
Exportaciones mundiales	55.617	55.343	60.872	63.927	74.790	87.977	91.700	100.632	97.197	91.355	
% crecimiento	0,5	-0,5	10,0	5,0	17,0	17,6	4,2	9,7	-3,4	-6,0	5,7
Exportaciones extra-MCB	49.162	47.378	50.231	50.056	58.333	67.903	68.732	73.874	70.615	70.664	
% crecimiento	0,1	-3,6	6,0	-0,3	16,5	16,4	1,2	7,5	-4,4	0,1	4,1
Exportaciones intra-MCB	6.455	7.965	10.641	13.871	16.458	20.074	22.968	26.758	26.582	20.691	
% crecimiento	3,1	23,4	33,6	30,4	18,6	22,0	14,4	16,5	-0,7	-22,2	13,8
Intra/Total	11,6	14,4	17,5	21,7	22,0	22,8	25,0	26,6	27,3	22,6	
<b>TLCAN</b>											
Exportaciones mundiales	537.226	565.199	599.027	624.352	737.888	853.694	918.077	1.013.108	1.012.114	1.071.355	
% crecimiento	8,0	5,2	6,0	4,2	18,2	15,7	7,5	10,4	-0,1	5,9	8,0
Exportaciones extra-TLCAN	307.297	328.231	335.184	332.960	383.349	460.581	485.698	517.457	490.885	486.296	
% crecimiento	7,0	6,8	2,1	-0,7	15,1	20,1	5,5	6,5	-5,1	-0,9	5,2
Exportaciones intra-TLCAN	229.930	236.968	263.843	291.392	354.539	393.113	432.379	495.651	521.229	585.059	
% crecimiento	9,5	3,1	11,3	10,4	21,7	10,9	10,0	14,6	5,2	12,2	10,9
Intra/Total	42,8	41,9	44,0	46,7	48,0	46,0	47,1	48,9	51,5	54,6	

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo en base a datos oficiales de países miembros.

<sup>1</sup> Hemisferio Occidental incluye América Latina y el Caribe, Canadá, y EE.UU.

<sup>2</sup> América Latina y el Caribe incluye Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela y Caricom. Debido a la falta de datos los totales excluyen República Dominicana en 1990-91 y 1998-99, y Panamá en 1994.

<sup>3</sup> Caricom incluye Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Jamaica, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, y Trinidad y Tobago, debido a la falta de datos para los restantes países de Caricom. Los totales excluyen Bahamas (1990, 1992-96), Belice (1991), Dominica (1992), Granada (1993), Saint Kitts y Nevis (1990-92, 1996), San Vicente y las Granadinas (1990-92) y Surinam (1993).

<sup>4</sup> Calculado usando la fórmula  $[(Y(t)/Y(s))^{(t-s)} - 1] * 100$ , donde Y(t) y Y(s) son los valores en el año "t" y "s", respectivamente, y donde t > s con n = t-s. Para Caricom de 1990 a 1997.

**CUADRO 2**  
**HEMISFERIO OCCIDENTAL: IMPORTACIONES TOTALES E INTRARREGIONALES, 1990-1999**  
(En millones de US\$ y porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Crec. promedio anual 1990-99 <sup>4</sup>
<b>Hemisferio Occidental</b> <sup>1,2,3</sup>											
Importaciones mundiales	744.149	755.623	829.234	901.365	1.030.796	1.130.915	1.213.204	1.356.856	1.425.650	1.530.802	
% crecimiento	5,9	1,5	9,7	8,7	14,4	9,7	7,3	11,8	5,1	7,4	8,3
Importaciones extra-hemisféricas	442.285	437.874	472.815	509.914	579.305	623.423	651.197	717.140	756.322	810.801	
% crecimiento	5,5	-1,0	8,0	7,8	13,6	7,6	4,5	10,1	5,5	7,2	7,0
Importaciones intra-hemisféricas	301.864	317.749	356.419	391.451	451.490	507.492	562.008	639.716	669.328	720.001	
% crecimiento	6,5	5,3	12,2	9,8	15,3	12,4	10,7	13,8	4,6	7,6	10,1
Intra/Total	40,6	42,1	43,0	43,4	43,8	44,9	46,3	47,1	46,9	47,0	
<b>América Latina y el Caribe (LAC)</b> <sup>2,3</sup>											
Importaciones mundiales	111.770	130.965	155.785	169.836	200.292	223.531	247.943	297.919	309.872	292.470	
% crecimiento	13,8	17,2	19,0	9,0	17,9	11,6	10,9	20,2	4,0	-5,6	11,3
Importaciones extra-LAC	95.346	111.123	130.258	141.478	167.301	181.741	202.019	243.619	257.274	248.297	
% crecimiento	14,2	16,5	17,2	8,6	18,3	8,6	11,2	20,6	5,6	-3,5	11,2
Importaciones intra-LAC	16.424	19.842	25.527	28.358	32.990	41.790	45.925	54.301	52.598	44.173	
% crecimiento	11,7	20,8	28,7	11,1	16,3	26,7	9,9	18,2	-3,1	-16,0	11,6
Intra/Total	14,7	15,2	16,4	16,7	16,5	18,7	18,5	18,2	17,0	15,1	
<b>Comunidad Andina</b>											
Importaciones mundiales	17.315	21.111	26.919	29.040	30.590	38.303	36.965	43.971	44.013	35.175	
% crecimiento	4,8	21,9	27,5	7,9	5,3	25,2	-3,5	19,0	0,1	-20,1	8,2
Importaciones extra-andinas	16.139	19.532	24.828	26.428	27.326	33.425	32.067	38.066	38.938	31.081	
% crecimiento	3,2	21,0	27,1	6,4	3,4	22,3	-4,1	18,7	2,3	-20,2	7,6
Importaciones intra-andinas	1.176	1.580	2.090	2.612	3.264	4.877	4.898	5.905	5.075	4.095	
% crecimiento	33,1	34,3	32,3	25,0	25,0	49,4	0,4	20,6	-14,1	-19,3	14,9
Intra/Total	6,8	7,5	7,8	9,0	10,7	12,7	13,2	13,4	11,5	11,6	
<b>Caricom</b> <sup>3</sup>											
Importaciones mundiales	5.526	5.941	5.985	5.275	6.294	7.835	7.708	9.584	---	---	
% crecimiento	3,4	7,5	0,7	-11,9	19,3	24,5	-1,6	24,3	---	---	8,2
Importaciones extra-Caricom	5.056	5.446	5.484	4.806	5.647	7.075	6.922	8.647	---	---	
% crecimiento	3,4	7,7	0,7	-12,4	17,5	25,3	-2,2	24,9	---	---	8,0
Importaciones intra-Caricom	469	494	501	470	647	760	786	937	---	---	
% crecimiento	3,0	5,3	1,3	-6,3	37,9	17,4	3,4	19,2	---	---	10,4
Intra/Total	8,5	8,3	8,4	8,9	10,3	9,7	10,2	9,8	---	---	
<b>MCCA</b>											
Importaciones mundiales	6.538	7.106	8.871	9.513	10.224	12.087	12.300	14.464	18.101	18.048	
% crecimiento	6,2	8,7	24,8	7,2	7,5	18,2	1,8	17,6	25,1	-0,3	11,9
Importaciones extra-MCCA	5.897	6.296	7.767	8.386	8.950	10.580	10.739	12.521	15.741	15.674	
% crecimiento	6,4	6,8	23,4	8,0	6,7	18,2	1,5	16,6	25,7	-0,4	11,5
Importaciones intra-MCCA	641	809	1.104	1.127	1.274	1.507	1.561	1.944	2.359	2.374	
% crecimiento	4,2	26,3	36,4	2,1	13,0	18,3	3,6	24,5	21,4	0,6	15,7
Intra/Total	9,8	11,4	12,4	11,9	12,5	12,5	12,7	13,4	13,0	13,2	
<b>Mercosur</b>											
Importaciones mundiales	29.293	34.264	40.632	48.079	61.856	75.311	83.217	98.392	95.395	79.801	
% crecimiento	12,4	17,0	18,6	18,3	28,7	21,8	10,5	18,2	-3,0	-16,3	11,8
Importaciones extra-Mercosur	25.053	29.017	33.145	38.650	49.994	61.218	66.124	77.846	74.958	64.383	
% crecimiento	13,3	15,8	14,2	16,6	29,4	22,5	8,0	17,7	-3,7	-14,1	11,1
Importaciones intra-Mercosur	4.240	5.247	7.487	9.429	11.862	14.093	17.092	20.546	20.437	15.418	
% crecimiento	7,8	23,7	42,7	25,9	25,8	18,8	21,3	20,2	-0,5	-24,6	15,4
Intra/Total	14,5	15,3	18,4	19,6	19,2	18,7	20,5	20,9	21,4	19,3	
<b>Mercosur+Chile+Bolivia (MCB)</b>											
Importaciones mundiales	37.009	42.683	51.189	59.780	74.186	91.781	101.669	118.395	114.465	95.523	
% crecimiento	11,6	15,3	19,9	16,8	24,1	23,7	10,8	16,5	-3,3	-16,5	11,1
Importaciones extra-MCB	30.395	34.659	40.214	46.830	58.398	72.557	79.494	92.012	88.525	74.807	
% crecimiento	13,1	14,0	16,0	16,5	24,7	24,2	9,6	15,7	-3,8	-15,5	10,5
Importaciones intra-MCB	6.615	8.023	10.975	12.950	15.788	19.225	22.175	26.382	25.941	20.717	
% crecimiento	5,0	21,3	36,8	18,0	21,9	21,8	15,3	19,0	-1,7	-20,1	13,5
Intra/Total	17,9	18,8	21,4	21,7	21,3	20,9	21,8	22,3	22,7	21,7	
<b>TLCAN</b>											
Importaciones mundiales	676.970	676.975	735.363	796.717	910.683	979.825	1.053.426	1.168.745	1.241.152	1.380.394	
% crecimiento	5,6	0,0	8,6	8,3	14,3	7,6	7,5	10,9	6,2	11,2	8,2
Importaciones extra-TLCAN	449.865	439.433	471.372	504.707	569.276	604.009	636.292	696.818	733.770	810.449	
% crecimiento	5,5	-2,3	7,3	7,1	12,8	6,1	5,3	9,5	5,3	10,5	6,8
Importaciones intra-TLCAN	227.104	237.543	263.991	292.010	341.407	375.816	417.134	471.928	507.382	569.945	
% crecimiento	5,6	4,6	11,1	10,6	16,9	10,1	11,0	13,1	7,5	12,3	10,8
Intra/Total	33,5	35,1	35,9	36,7	37,5	38,4	39,6	40,4	40,9	41,3	

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo en base a datos oficiales de países miembros.

<sup>1</sup> Hemisferio Occidental incluye América Latina y el Caribe, Canadá, y E.E.UU.

<sup>2</sup> América Latina y el Caribe incluye Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y Caricom. Debido a la falta de datos los totales excluyen Panamá en 1994.

<sup>3</sup> Caricom incluye Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, y Trinidad y Tobago debido a la falta de datos para los restantes países de Caricom. Los totales excluyen Bahamas (1990, 1992-96), Belice (1991), Dominica (1992), Granada (1993), Guyana (1990, 1993-99), Saint Kitts y Nevis (1990-92, 1996), San Vicente y las Granadinas (1990-92) y Surinam (1993).

<sup>4</sup> Ver Cuadro 1, nota a pie de página 4.

**CUADRO 3**  
**EXPORTACIONES POR DESTINO DEL HEMISFERIO OCCIDENTAL EN EL AÑO 2000: ESTIMACIONES PRELIMINARES<sup>1</sup>**

REGIONES EXPORTADORES	DESTINOS									
	Comunidad Andina	MCCA	Caricom	Mercosur	Mercosur + Chile + Bolivia	TLCAN	Aladi	América Latina y el Caribe	Total Hemisferio	Total Mundial
(Cambio porcentual con respecto a 1999) <sup>5</sup>										
Comunidad Andina	29,4	23,8	80,1	58,3	49,1	43,6	37,0	37,5	42,7	37,1
MCCA	-7,3	9,5	-8,1	10,0	-34,5	1,2	-12,3	4,9	2,9	0,0
Mercosur	15,2	23,0	15,6	20,7	23,3	26,5	26,9	26,4	24,6	16,2
TLCAN	2,3	5,5	14,7	10,0	10,3	20,1	26,6	24,2	19,0	16,1
Aladi <sup>2</sup>	22,0	16,0	51,3	23,8	25,1	27,6	27,7	27,5	27,4	23,8
América Latina <sup>3</sup>	21,6	12,4	47,1	23,8	24,9	26,8	27,1	25,7	26,4	22,7
Total Hemisferio <sup>4</sup>	9,5	7,6	20,4	16,4	17,4	20,8	26,8	24,6	20,0	16,7
(Millones de US\$)										
Comunidad Andina	5.098	1.166	922	2.668	3.789	29.510	9.499	12.466	42.146	59.217
MCCA	97	2.507	67	23	38	5.209	379	3.207	8.240	11.667
Mercosur	3.242	423	248	18.304	23.143	19.860	28.174	28.938	46.610	86.373
TLCAN	13.923	10.451	5.194	22.827	27.346	702.476	159.601	177.755	766.789	1.244.056
Aladi <sup>2</sup>	10.836	3.062	1.378	23.601	30.178	208.084	44.020	50.158	255.631	333.997
América Latina <sup>3</sup>	10.953	5.655	1.455	23.626	30.220	213.606	44.433	53.505	264.323	346.383
Total Hemisferio <sup>4</sup>	23.582	14.713	6.442	45.530	56.196	761.653	201.398	226.354	871.569	1.420.525
(Participación porcentual)										
Comunidad Andina	8,6	2,0	1,6	4,5	6,4	49,8	16,0	21,1	71,2	100
MCCA	0,8	21,5	0,6	0,2	0,3	44,7	3,2	27,5	70,6	100
Mercosur	3,8	0,5	0,3	21,2	26,8	23,0	32,6	33,5	54,0	100
TLCAN	1,1	0,8	0,4	1,8	2,2	56,5	12,8	14,3	61,6	100
Aladi <sup>2</sup>	3,2	0,9	0,4	7,1	9,0	62,3	13,2	15,0	76,5	100
América Latina <sup>3</sup>	3,2	1,6	0,4	6,8	8,7	61,7	12,8	15,4	76,3	100
Total Hemisferio <sup>4</sup>	1,7	1,0	0,5	3,2	4,0	53,6	14,2	15,9	61,4	100

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo en base a datos oficiales de países miembros

<sup>1</sup> Estimaciones basadas en datos disponibles al 1 de noviembre del 2000.

<sup>2</sup> No incluye Cuba.

<sup>3</sup> Incluye Panamá y países miembros de Aladi y MCCA.

<sup>4</sup> Incluye América Latina y el Caribe, Canadá y EE.UU.

<sup>5</sup> Debido al uso de diferentes fuentes, los valores de 1999 utilizados en el cálculo de las tasas de crecimiento pueden diferir ligeramente de los valores que aparecen en el Cuadro 1.

**CUADRO 4**  
**COMUNIDAD ANDINA: DESTINO DE EXPORTACIONES Y ORIGEN DE IMPORTACIONES, 1990-1999<sup>1,2,3,4</sup>**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Promedio 1990-99
<b>Destino de las Exportaciones</b> (Porcentaje del total de exportaciones)											
Comunidad Andina	4,2	6,0	7,9	9,8	10,0	12,4	10,3	11,8	13,8	9,1	9,8
Caricom	0,9	1,2	2,1	2,1	3,4	1,4	1,1	0,8	0,9	1,1	1,4
MCCA	1,6	1,3	1,9	1,9	1,8	1,6	1,7	1,9	1,9	2,2	1,8
Mercosur	2,8	3,4	3,1	3,2	3,5	3,8	3,6	4,2	3,9	3,9	3,6
TLCAN	49,0	47,5	47,5	49,3	44,9	41,8	49,3	48,3	45,9	49,5	47,3
América Latina y el Caribe	14,6	17,0	19,8	22,1	24,1	24,1	21,6	23,8	25,7	22,2	21,8
Hemisferio Occidental	62,7	63,5	65,9	69,8	67,2	64,8	70,0	70,7	70,3	70,2	67,9
Unión Europea	19,1	18,9	17,9	15,1	18,7	18,0	15,9	14,6	16,1	13,0	16,5
EE.UU. y Canadá	48,1	46,6	46,1	47,8	43,2	40,7	48,4	46,8	44,6	48,1	46,1
Asia	5,1	5,5	5,6	4,9	4,9	5,0	4,5	4,5	3,5	3,6	4,6
Resto del Mundo	13,1	12,1	10,6	10,1	9,2	12,1	9,6	10,2	10,1	13,2	11,0
<b>Destino de las Exportaciones</b> (Cambio porcentual anual)											
Comunidad Andina	33,0	33,4	25,6	28,9	19,8	38,2	-0,9	19,9	-5,1	-26,2	12,9
Caricom	125,3	23,1	67,8	3,2	89,2	-55,2	0,1	-29,8	-3,5	33,2	5,6
MCCA	36,0	-20,4	35,1	6,3	10,5	0,9	22,9	17,9	-17,4	25,1	7,4
Mercosur	24,9	12,3	-13,9	7,6	30,8	18,6	14,1	20,4	-24,6	12,9	7,3
TLCAN	21,1	-10,6	-3,9	7,6	7,0	4,0	41,0	2,0	-22,6	20,1	3,6
América Latina y el Caribe	41,7	7,4	12,3	15,3	28,1	11,9	6,9	15,2	-12,3	-3,8	8,4
Hemisferio Occidental	25,0	-6,7	-0,3	9,9	13,1	7,7	29,0	5,3	-19,2	11,5	4,8
Unión Europea	24,0	-9,0	-8,9	-12,5	45,6	7,8	5,5	-4,2	-10,3	-10,5	-0,9
EE.UU. y Canadá	20,7	-10,9	-4,9	7,5	6,2	5,4	42,1	0,9	-22,7	20,3	3,5
Asia	24,1	-0,6	-2,3	-8,4	17,3	14,7	6,0	5,4	-37,3	15,5	-0,4
Resto del Mundo	66,3	-15,3	-15,4	-1,2	6,3	47,6	-5,7	10,9	-19,3	45,6	3,5
<b>Origen de las Importaciones</b> (Porcentaje del total de importaciones)											
Comunidad Andina	6,8	7,5	7,8	9,0	10,7	12,7	13,2	13,4	11,5	11,6	11,0
Caricom	0,4	0,9	0,5	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,4
MCCA	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3
Mercosur	8,7	8,5	8,2	8,0	7,8	7,7	7,2	7,4	7,5	7,4	7,7
TLCAN	42,7	43,6	43,6	41,9	39,8	40,9	42,2	42,2	40,9	41,4	41,8
América Latina y el Caribe	21,3	21,6	21,7	22,3	24,7	27,7	28,0	28,3	26,9	27,2	25,6
Hemisferio Occidental	61,8	63,1	63,1	61,9	61,7	65,2	66,5	66,6	63,9	64,7	64,2
Unión Europea	23,8	22,0	20,6	20,0	19,1	18,0	18,7	17,2	18,3	18,2	19,1
EE.UU. y Canadá	40,5	41,5	41,4	39,6	37,0	37,5	38,5	38,4	37,0	37,5	38,6
Asia	7,5	8,7	10,5	12,0	13,1	11,2	9,3	9,8	11,0	9,8	10,4
Resto del Mundo	6,9	6,2	5,9	6,0	6,1	5,6	5,5	6,4	6,7	7,2	6,2
<b>Origen de las Importaciones</b> (Cambio porcentual anual)											
Comunidad Andina	33,1	34,3	32,3	25,0	25,0	49,4	0,4	20,6	-14,1	-19,3	14,9
Caricom	95,3	163,5	-29,5	-24,3	12,6	7,1	-11,2	27,3	-14,9	-32,8	1,0
MCCA	-8,6	17,0	46,9	3,1	40,0	65,1	-23,0	3,1	53,5	-45,5	11,8
Mercosur	-0,2	19,1	23,4	5,2	3,0	23,2	-9,6	21,9	1,5	-20,9	6,3
TLCAN	5,2	24,5	27,6	3,6	0,1	28,6	-0,4	18,8	-2,9	-19,2	7,8
América Latina y el Caribe	14,2	24,1	27,8	11,1	16,3	40,7	-2,4	20,1	-4,9	-19,1	11,2
Hemisferio Occidental	7,4	24,6	27,4	5,9	4,9	32,4	-1,7	19,2	-4,0	-19,0	8,8
Unión Europea	-1,2	12,4	19,4	5,1	0,5	17,9	0,5	9,1	6,9	-20,6	5,0
EE.UU. y Canadá	4,2	24,9	27,1	3,2	-1,5	26,9	-1,1	18,6	-3,3	-19,0	7,3
Asia	6,7	41,0	54,3	23,5	15,1	6,8	-19,4	25,1	12,3	-28,9	11,5
Resto del Mundo	1,4	10,1	20,4	11,0	6,3	14,9	-5,8	39,0	5,7	-14,2	8,8

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo en base a datos oficiales de países miembros.

<sup>1</sup> Hemisferio Occidental incluye América Latina y el Caribe, Canadá, y EE.UU.

<sup>2</sup> América Latina y el Caribe incluye Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela y Caricom. Debido a la falta de datos los totales excluyen República Dominicana en 1990-91, 1992-97 (sólo importaciones) y 1998-99, y Panamá en 1994.

<sup>3</sup> Caricom incluye Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y a Trinidad y Tobago debido a la falta de datos para los restantes países de Caricom. Los totales excluyen Bahamas (1990, 1992-96), Belice (1991), Dominica (1992), Granada (1993), Guyana 1990, 1991-92 (sólo exportaciones), 1993-99, Saint Kitts y Nevis (1990-92, 1996), San Vicente y las Granadinas (1990-92) y Surinam (1993).

<sup>4</sup> Asia incluye Corea, China-Taipei, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur y Tailandia.

**CUADRO 5**  
**CARICOM: DESTINO DE EXPORTACIONES Y ORIGEN DE IMPORTACIONES, 1990-1997<sup>1</sup>**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Promedio 1990-97
<b>Destino de las Exportaciones</b> (Porcentaje del total de exportaciones)									
Comunidad Andina	1,1	2,4	1,9	1,8	2,3	2,1	2,2	1,9	2,0
Caricom	10,6	10,8	10,9	17,1	13,7	15,9	16,0	15,4	13,9
MCCA	0,1	0,2	0,5	0,6	0,4	0,4	0,4	1,2	0,5
Mercosur	1,3	2,7	2,4	0,3	2,4	2,0	1,0	0,8	1,6
TLCAN	40,8	39,4	42,1	48,5	41,7	39,7	44,0	40,5	41,8
América Latina y el Caribe	14,2	17,6	18,3	22,6	21,5	23,5	22,4	22,2	20,5
Hemisferio Occidental	54,9	56,8	59,5	70,3	62,3	62,3	65,5	61,7	61,5
Unión Europea	21,6	21,2	21,8	16,1	21,0	21,9	19,1	21,9	20,8
EE.UU. y Canadá	40,7	39,2	41,3	47,7	40,8	38,7	43,1	39,5	41,1
Asia	2,0	2,6	2,2	2,0	2,4	1,8	2,4	1,9	2,2
Resto del Mundo	21,6	19,5	16,5	11,7	14,5	14,1	13,1	14,6	15,6
<b>Destino de las Exportaciones</b> (Cambio porcentual anual)									
Comunidad Andina	85,9	92,1	-23,7	-24,7	103,8	1,2	2,1	-8,0	6,6
Caricom	-5,6	-8,8	-3,2	26,9	26,0	27,2	-1,1	6,1	6,2
MCCA	-38,9	50,9	157,3	-4,8	19,9	-5,5	1,6	245,6	40,0
Mercosur	-31,9	78,2	-13,0	-90,6	1208,2	-9,1	-50,2	-14,3	-20,1
TLCAN	22,6	-14,1	2,5	-6,7	35,7	3,8	8,9	1,7	-1,6
América Latina y el Caribe	-4,4	10,4	-0,5	0,2	50,2	19,3	-6,3	9,5	6,7
Hemisferio Occidental	14,1	-7,8	0,5	-4,4	39,7	9,1	3,5	3,9	0,8
Unión Europea	1,4	-12,4	-1,5	-40,0	104,7	14,2	-14,5	26,6	-6,8
EE.UU. y Canadá	22,5	-14,2	1,0	-6,4	34,8	3,7	9,5	1,1	-1,9
Asia	5,8	15,1	-17,5	-29,2	94,1	-16,3	25,5	-8,7	-18,0
Resto del Mundo	29,2	-19,8	-18,6	-42,6	94,4	6,0	-8,3	22,8	-11,0
<b>Origen de las Importaciones</b> (Porcentaje del total de importaciones)									
Comunidad Andina	4,8	6,6	4,7	7,3	3,1	4,7	7,8	5,8	5,8
Caricom	8,5	8,3	8,4	8,9	10,3	9,7	10,2	9,8	9,2
MCCA	0,5	0,7	1,1	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7
Mercosur	3,7	2,4	2,1	1,6	2,3	2,8	2,1	1,7	2,3
TLCAN	49,0	46,6	51,4	51,6	54,1	51,3	49,8	51,3	50,9
América Latina y el Caribe	20,0	19,9	19,2	21,0	18,8	20,2	23,2	20,4	20,5
Hemisferio Occidental	66,8	65,2	68,1	70,5	71,2	70,0	71,2	70,0	69,6
Unión Europea	17,4	18,4	16,1	14,4	15,8	15,8	16,0	16,6	16,0
EE.UU. y Canadá	46,8	45,3	48,8	49,5	52,4	49,8	48,0	49,6	49,1
Asia	5,6	7,2	9,0	7,6	7,3	7,5	7,0	7,1	7,4
Resto del Mundo	10,1	9,2	6,8	7,5	5,7	6,7	5,7	6,3	7,0
<b>Origen de las Importaciones</b> (Cambio porcentual anual)									
Comunidad Andina	36,0	48,2	-28,9	37,2	-49,4	90,1	62,1	-7,9	7,4
Caricom	3,0	5,3	1,3	-6,3	37,9	17,4	3,4	19,2	1,7
MCCA	-23,5	47,8	60,3	-39,5	14,9	5,0	23,1	18,3	8,0
Mercosur	24,0	-30,0	-11,2	-33,5	74,9	49,6	-26,8	1,3	-4,1
TLCAN	-2,6	2,4	11,0	-11,4	25,0	18,2	-4,6	28,1	3,0
América Latina y el Caribe	16,0	6,9	-2,5	-3,6	6,5	33,6	13,1	9,2	2,8
Hemisferio Occidental	0,7	4,9	5,2	-8,7	20,5	22,3	0,2	22,1	3,0
Unión Europea	-1,6	13,4	-11,8	-21,2	30,9	24,9	-0,5	28,6	-1,4
EE.UU. y Canadá	-4,6	4,0	8,6	-10,7	26,5	18,2	-5,1	28,4	3,1
Asia	1,0	36,9	25,8	-25,3	14,4	28,4	-8,4	27,0	7,1
Resto del Mundo	42,5	-1,8	-25,3	-3,6	-9,2	46,1	-15,5	36,7	-3,5

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo en base a datos oficiales de países miembros.

<sup>1</sup> Ver notas a pie de página del Cuadro 4.

**CUADRO 6**  
**MCCA: DESTINO DE EXPORTACIONES Y ORIGEN DE IMPORTACIONES, 1990-1999<sup>1</sup>**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Promedio 1990-99
<b>Destino de las Exportaciones</b> (Porcentaje del total de exportaciones)											
Comunidad Andina	0,8	0,9	1,2	1,4	2,0	2,1	1,7	1,8	1,9	0,9	1,5
Caricom	1,1	0,9	1,1	0,6	0,7	0,5	0,7	0,6	0,7	0,6	0,7
MCCA	16,3	18,4	22,7	22,5	22,3	21,2	20,4	22,1	21,2	20,5	20,9
Mercosur	0,2	0,1	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
TLCAN	45,3	46,6	46,1	46,0	41,8	39,0	43,2	44,6	45,2	47,8	44,6
América Latina y el Caribe	23,3	25,7	29,3	30,2	31,0	28,4	28,6	30,6	29,7	28,0	28,7
Hemisferio Occidental	66,7	69,9	73,2	74,0	70,6	66,2	69,7	73,2	72,7	73,4	71,3
Unión Europea	25,1	22,2	20,4	21,3	23,1	25,9	23,8	20,8	17,6	18,6	21,4
EE.UU. Y Canadá	43,4	44,2	43,9	43,8	39,6	37,8	41,1	42,6	43,1	45,4	42,6
Asia	3,3	4,0	2,0	1,8	2,4	3,7	2,4	2,5	4,6	4,6	3,3
Resto del Mundo	5,0	3,9	4,3	2,9	4,0	4,1	4,0	3,5	5,0	3,4	4,0
<b>Destino de las Exportaciones</b> (Cambio porcentual anual)											
Comunidad Andina	-16,3	22,0	53,3	15,8	68,2	30,9	-11,3	15,5	30,9	-46,4	14,7
Caricom	75,6	-13,1	32,3	-40,2	24,8	-16,3	60,8	0,1	33,4	0,6	5,0
MCCA	14,9	19,4	34,7	4,1	11,5	18,5	8,9	15,1	19,9	4,6	14,9
Mercosur	14,1	-53,9	104,5	47,6	43,5	-20,2	18,1	12,4	22,0	-15,6	9,0
TLCAN	18,1	8,8	8,2	4,6	2,1	16,1	25,5	9,5	26,9	14,4	12,6
América Latina y el Caribe	19,1	16,4	24,7	8,0	15,5	14,3	14,1	13,1	21,4	2,3	14,3
Hemisferio Occidental	17,7	10,8	14,4	6,0	7,2	16,9	19,3	11,3	24,3	9,3	13,1
Unión Europea	12,5	-6,1	0,3	9,6	21,5	40,1	4,1	-7,4	5,9	14,5	8,3
EE.UU. y Canadá	17,0	7,8	8,5	4,7	1,5	19,0	23,2	9,9	26,4	14,1	12,5
Asia	6,3	27,6	-44,3	-8,6	51,8	93,2	-26,3	7,6	134,2	7,3	16,0
Resto del Mundo	-22,8	-17,2	22,3	-31,0	55,6	28,8	11,0	-7,3	78,9	-25,5	7,5
<b>Origen de las Importaciones</b> (Porcentaje del total de importaciones)											
Comunidad Andina	9,2	6,8	7,0	7,4	7,5	7,2	6,5	6,4	5,1	5,9	6,6
Caricom	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,8	0,5	0,7	0,4
MCCA	9,8	11,4	12,4	11,9	12,5	12,5	12,7	13,4	13,0	13,2	12,5
Mercosur	2,6	2,9	3,3	2,8	2,8	2,4	2,1	1,9	1,8	1,8	2,3
TLCAN	46,2	51,0	51,1	50,6	48,5	50,8	52,5	53,7	54,9	54,2	52,1
América Latina y el Caribe	28,6	29,1	30,6	30,1	30,5	31,6	32,2	33,9	30,8	32,8	31,4
Hemisferio Occidental	70,2	74,4	76,2	75,9	74,2	76,3	77,4	79,8	78,9	79,7	77,1
Unión Europea	13,6	11,5	10,7	10,5	11,4	11,3	9,9	8,7	8,8	8,3	10,0
EE.UU. y Canadá	41,6	45,2	45,6	45,9	43,7	44,6	45,2	45,8	48,0	46,9	45,7
Asia	8,6	7,8	8,0	7,7	8,5	7,3	6,8	6,6	7,9	7,8	7,6
Resto del Mundo	7,6	6,3	5,0	5,9	6,0	5,2	5,9	4,9	4,4	4,3	5,3
<b>Origen de las Importaciones</b> (Cambio porcentual anual)											
Comunidad Andina	49,8	-19,7	28,6	12,7	9,6	12,7	-7,7	16,5	-1,6	16,3	6,5
Caricom	-52,3	112,8	80,3	10,9	29,4	34,5	29,8	164,2	-19,2	43,3	45,6
MCCA	4,2	26,3	36,4	2,1	13,0	18,3	3,6	24,5	21,4	0,6	15,7
Mercosur	-13,3	22,5	44,3	-8,4	5,6	2,6	-11,1	7,7	15,3	0,0	7,6
TLCAN	7,0	19,8	25,1	6,3	3,1	23,7	5,2	20,2	28,1	-1,6	13,9
América Latina y el Caribe	8,3	10,9	31,1	5,3	9,2	22,4	3,6	24,0	13,7	6,1	13,7
Hemisferio Occidental	9,2	15,2	27,9	6,9	5,1	21,5	3,3	21,1	23,7	0,8	13,5
Unión Europea	-3,0	-8,4	16,9	5,0	16,1	17,5	-11,0	4,1	26,1	-6,5	5,9
EE.UU. y Canadá	9,8	18,1	25,9	7,9	2,3	20,9	3,1	19,1	31,2	-2,7	13,4
Asia	13,6	-0,8	28,2	2,2	18,5	1,4	-5,2	14,5	50,2	-1,9	10,7
Resto del Mundo	-8,3	-9,8	-0,9	25,9	8,8	2,9	16,3	-3,2	13,0	-3,7	5,0

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo en base a datos oficiales de países miembros.

<sup>1</sup> Ver notas a pie de página del Cuadro 4.

**CUADRO 7**  
**MERCOSUR: DESTINO DE EXPORTACIONES Y ORIGEN DE IMPORTACIONES, 1990-1999<sup>1</sup>**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Promedio 1990-99
<b>Destino de las Exportaciones</b> (Porcentaje del total de exportaciones)											
Comunidad Andina	3,1	4,2	4,5	4,6	4,4	4,9	4,2	4,8	4,9	3,8	4,4
Caricom	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2
MCCA	0,3	0,3	0,5	0,5	0,5	0,4	0,3	0,4	0,4	0,5	0,4
Mercosur	8,9	11,1	14,3	18,5	19,2	20,4	22,7	24,4	25,0	20,4	19,5
TLCAN	23,9	20,5	20,8	20,9	20,7	17,0	17,4	16,5	17,7	21,4	19,3
América Latina y el Caribe	17,2	21,2	25,9	30,0	30,4	31,2	33,0	35,3	36,3	31,1	30,2
Hemisferio Occidental	39,2	39,4	43,9	48,6	48,8	47,3	49,2	50,5	52,5	50,6	47,8
Unión Europea	31,8	32,2	30,3	26,7	27,5	26,0	24,4	23,7	24,8	25,9	26,8
EE.UU. y Canadá	22,1	18,3	18,0	18,5	18,5	16,1	16,2	15,2	16,2	19,6	17,6
Asia	11,1	12,0	10,3	10,0	10,5	11,3	10,9	9,8	7,4	8,0	10,0
Resto del Mundo	17,9	16,4	15,5	14,7	13,2	15,4	15,5	16,0	15,3	15,5	15,5
<b>Destino de las Exportaciones</b> (Cambio porcentual anual)											
Comunidad Andina	-16,1	32,7	19,9	9,6	7,9	27,3	-8,7	24,6	1,6	-29,3	7,8
Caricom	-60,3	-29,5	-8,7	20,3	24,5	28,4	-14,0	10,9	0,6	7,7	2,8
MCCA	-54,4	1,5	57,6	10,4	4,2	-9,7	-6,7	19,8	23,8	-4,9	9,1
Mercosur	7,6	23,6	41,4	38,9	19,3	20,3	18,5	17,7	1,5	-25,5	15,6
TLCAN	4,3	-15,4	11,7	7,6	13,8	-6,8	9,3	3,8	6,3	10,4	4,1
América Latina y el Caribe	-3,2	22,1	34,4	24,6	15,9	16,5	12,7	17,5	1,5	-21,7	12,6
Hemisferio Occidental	-0,5	-0,6	22,5	18,7	15,3	9,7	10,8	12,8	2,6	-11,8	8,4
Unión Europea	6,1	0,2	3,5	-5,6	18,1	7,3	0,1	6,4	3,4	-4,7	3,0
EE.UU. y Canadá	1,6	-18,3	8,7	10,2	14,3	-1,4	7,1	3,2	5,0	10,6	4,0
Asia	5,5	6,9	-5,7	4,2	20,5	22,6	2,6	-1,7	-25,1	-1,7	1,6
Resto del Mundo	-12,2	-9,4	4,1	1,9	3,0	32,0	7,2	13,6	-5,6	-7,5	3,7
<b>Origen de las Importaciones</b> (Porcentaje del total de importaciones)											
Comunidad Andina	3,3	3,5	2,6	2,0	2,1	2,2	2,4	2,1	1,7	2,3	2,3
Caricom	0,2	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1
MCCA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mercosur	14,5	15,3	18,4	19,6	19,2	18,7	20,5	20,9	21,4	19,3	19,5
TLCAN	22,3	24,5	25,2	25,1	22,6	24,3	24,5	25,4	25,2	25,0	24,6
América Latina y el Caribe	21,8	23,4	26,4	26,4	24,7	25,3	26,9	26,9	26,7	25,0	25,8
Hemisferio Occidental	42,8	46,5	50,1	50,2	46,2	48,0	49,6	50,4	50,2	48,6	48,8
Unión Europea	22,6	23,1	23,6	23,9	27,3	28,2	26,4	26,1	27,8	28,7	26,4
EE.UU. y Canadá	21,1	23,1	23,7	23,8	21,5	22,7	22,7	23,5	23,5	23,6	23,0
Asia	9,1	9,5	9,5	10,8	12,3	12,1	10,5	11,4	10,9	10,4	10,9
Resto del Mundo	25,4	20,9	16,8	15,1	14,2	11,7	13,5	12,1	11,2	12,3	13,9
<b>Origen de las Importaciones</b> (Cambio porcentual anual)											
Comunidad Andina	23,9	22,9	-13,5	-8,7	35,1	28,4	21,8	4,1	-20,4	11,8	7,4
Caricom	-13,4	110,0	-33,9	5,3	17,0	27,0	-40,3	-18,9	-62,6	85,8	-3,4
MCCA	31,8	-33,5	21,0	126,6	28,6	-30,4	47,8	-7,4	40,2	-33,1	8,6
Mercosur	7,8	23,7	42,7	25,9	25,8	18,8	21,3	20,2	-0,5	-24,6	15,4
TLCAN	6,9	28,0	22,3	17,9	15,7	31,2	11,4	22,4	-3,8	-17,0	13,2
América Latina y el Caribe	8,6	25,4	34,2	18,2	20,3	24,9	17,4	18,0	-3,7	-21,6	13,5
Hemisferio Occidental	7,8	27,0	27,7	18,6	18,4	26,5	14,1	20,1	-3,5	-19,0	13,3
Unión Europea	10,6	19,2	21,4	19,9	46,7	25,7	3,5	17,1	3,1	-13,5	14,8
EE.UU. y Canadá	7,1	28,6	21,2	19,1	16,2	28,4	10,4	22,6	-3,1	-16,1	13,2
Asia	15,3	22,0	18,2	34,3	47,2	19,7	-4,3	28,7	-7,6	-20,0	13,4
Resto del Mundo	21,8	-3,7	-4,7	6,2	21,0	0,4	27,9	5,6	-10,4	-8,0	3,1

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo en base a datos oficiales de países miembros.

<sup>1</sup> Ver notas a pie de página del Cuadro 4.

**CUADRO 8**  
**TLCAN: DESTINO DE EXPORTACIONES Y ORIGEN DE IMPORTACIONES, 1990-1999<sup>1</sup>**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Promedio 1990-99
<b>Destino de las Exportaciones</b> (Porcentaje del total de exportaciones)											
Comunidad Andina	1,4	1,7	2,0	1,8	1,7	1,8	1,6	1,8	1,8	1,3	1,7
Caricom	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4
MCCA	0,6	0,6	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	1,0	0,9	0,8
Mercosur	1,4	1,7	1,7	1,8	2,1	2,3	2,3	2,6	2,4	1,9	2,1
TLCAN	42,8	41,9	44,0	46,7	48,0	46,0	47,1	48,9	51,5	54,6	48,0
América Latina y el Caribe	10,1	11,2	12,7	12,6	13,1	12,0	12,7	14,1	14,7	13,8	12,9
Hemisferio Occidental	47,7	47,4	50,1	52,7	54,1	52,5	53,5	55,8	58,3	60,2	54,1
Unión Europea	20,7	20,4	19,0	16,4	16,2	16,3	15,8	15,4	16,2	15,7	16,8
Asia	17,7	17,4	16,7	16,9	19,5	20,9	20,1	18,7	15,3	15,2	17,8
Resto del Mundo	13,9	14,8	14,3	14,0	10,2	10,3	10,6	10,1	10,1	8,8	11,2
<b>Destino de las Exportaciones</b> (Cambio porcentual anual)											
Comunidad Andina	7,8	26,0	26,5	-5,7	12,4	19,6	0,0	23,5	-3,3	-24,0	7,0
Caricom	-6,4	1,2	-3,3	9,1	1,4	26,1	4,6	12,7	2,7	-9,9	4,5
MCCA	10,4	7,4	31,0	10,0	14,6	14,4	7,4	16,1	15,9	0,5	12,8
Mercosur	7,7	28,7	9,6	10,8	33,8	27,2	10,2	21,8	-5,4	-15,7	12,3
TLCAN	9,5	3,1	11,3	10,4	21,7	10,9	10,0	14,6	5,2	12,2	10,9
América Latina y el Caribe	10,0	17,1	20,0	3,2	22,7	5,9	13,9	22,3	4,5	-0,8	11,8
Hemisferio Occidental	9,2	4,5	12,0	9,8	21,3	12,2	9,6	15,2	4,4	9,2	10,8
Unión Europea	11,4	4,0	-1,4	-10,1	16,6	16,7	4,0	8,0	4,9	2,7	4,7
Asia	8,2	3,3	1,4	5,8	36,0	24,1	3,6	2,5	-17,9	5,2	6,2
Resto del Mundo	-0,1	11,8	2,3	2,1	-13,4	16,6	10,9	4,4	0,6	-8,0	2,6
<b>Origen de las Importaciones</b> (Porcentaje del total de importaciones)											
Comunidad Andina	2,5	2,2	2,0	1,9	1,8	1,9	2,1	2,1	1,6	1,7	1,9
Caricom	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3
MCCA	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7
Mercosur	1,8	1,5	1,6	1,5	1,5	1,3	1,3	1,2	1,2	1,2	1,4
TLCAN	33,5	35,1	35,9	36,7	37,5	38,4	39,6	40,4	40,9	41,3	38,5
América Latina y el Caribe	10,5	10,4	10,4	10,5	10,7	11,4	12,5	12,7	12,5	13,0	11,7
Hemisferio Occidental	39,3	40,4	41,1	41,7	42,4	43,1	44,6	45,4	45,4	45,9	43,4
Unión Europea	18,2	17,2	17,0	16,2	16,0	15,8	15,9	16,0	16,9	16,6	16,5
Asia	24,5	25,0	24,9	25,1	28,0	27,6	25,2	24,3	23,6	23,0	25,0
Resto del Mundo	18,0	17,4	17,0	17,0	13,6	13,5	14,3	14,3	14,1	14,5	15,1
<b>Origen de las Importaciones</b> (Cambio porcentual anual)											
Comunidad Andina	25,3	-11,0	-0,9	3,1	6,6	10,6	24,3	6,9	-19,1	20,0	3,7
Caricom	11,3	-3,6	3,2	3,7	14,7	-3,0	15,0	-3,6	-4,3	11,1	3,4
MCCA	10,8	15,2	23,2	12,3	13,1	12,6	15,9	23,0	10,9	18,8	16,0
Mercosur	-2,7	-13,6	9,8	1,4	20,5	-10,5	7,2	7,6	4,9	11,2	3,8
TLCAN	5,6	4,6	11,1	10,6	16,9	10,1	11,0	13,1	7,5	12,3	10,8
América Latina y el Caribe	11,4	-1,5	9,3	8,9	16,8	14,5	17,9	13,2	4,3	15,9	10,9
Hemisferio Occidental	6,3	2,8	10,5	9,7	16,3	9,2	11,4	12,8	6,2	12,6	10,1
Unión Europea	8,3	-5,7	7,5	3,4	12,8	6,5	8,2	11,4	11,9	9,7	7,2
Asia	-1,0	2,0	8,2	9,2	27,4	6,3	-2,0	7,0	3,3	8,0	7,5
Resto del Mundo	10,9	-3,2	5,8	8,6	-8,5	6,5	13,7	11,7	4,7	14,0	5,7

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo en base a datos oficiales de países miembros.

<sup>1</sup> Ver notas a pie de página del Cuadro 4.

**CUADRO 9**  
**AMERICA LATINA Y EL CARIBE: DESTINO DE EXPORTACIONES Y ORIGEN DE IMPORTACIONES, 1990-1999<sup>1</sup>**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Promedio 1990-99
<b><u>Destino de las Exportaciones</u></b>											
(Porcentaje del total de exportaciones)											
América Latina y el Caribe	12,4	14,5	17,1	19,1	19,2	19,0	18,6	19,3	19,6	15,5	17,7
Hemisferio Occidental	56,7	57,7	63,4	67,8	67,7	66,7	69,0	70,2	73,7	74,7	68,1
Unión Europea	21,7	21,0	19,8	16,7	17,3	16,5	14,5	13,8	13,9	13,0	16,0
EE.UU. y Canadá	44,3	43,2	46,3	48,7	48,5	47,7	50,4	50,9	54,0	59,3	50,4
Asia	7,7	8,1	7,1	6,7	7,4	7,9	7,1	6,4	4,8	4,9	6,6
Resto del Mundo	13,9	13,2	9,7	8,8	7,6	8,9	9,4	9,5	7,6	7,4	9,2
<b><u>Destino de las Exportaciones</u></b>											
(Cambio porcentual anual)											
América Latina y el Caribe	9,0	15,8	26,7	18,6	18,7	19,5	10,7	15,7	-2,1	-16,9	11,1
Hemisferio Occidental	11,7	1,0	17,9	13,8	18,0	18,9	17,0	13,1	1,1	7,1	11,8
Unión Europea	11,1	-3,4	1,0	-10,3	22,6	15,3	-1,1	6,3	-3,3	-1,6	2,4
EE.UU. y Canadá	12,4	-3,1	15,0	12,1	17,7	18,7	19,6	12,1	2,4	15,8	12,0
Asia	11,4	5,0	-6,4	0,5	30,1	28,9	2,5	0,6	-27,7	6,9	3,1
Resto del Mundo	4,1	-5,9	-21,0	-3,2	1,9	41,5	19,5	11,8	-22,7	2,5	1,1
<b><u>Origen de las Importaciones</u></b>											
(Porcentaje del total de importaciones)											
América Latina y el Caribe	14,7	15,2	16,4	16,7	16,5	18,7	18,5	18,2	17,0	15,1	16,9
Hemisferio Occidental	57,2	62,5	65,9	65,4	62,6	64,0	65,5	65,8	66,1	67,6	64,9
Unión Europea	17,5	16,9	17,0	17,0	18,2	18,3	17,2	16,9	17,1	16,0	17,1
EE.UU. y Canadá	42,5	47,4	49,5	48,7	46,1	45,3	47,0	47,6	49,1	52,5	48,0
Asia	6,8	7,4	8,8	9,3	11,5	10,6	9,5	9,2	9,8	9,4	9,4
Resto del Mundo	18,5	13,2	8,3	8,3	7,6	7,2	7,8	8,0	7,1	7,0	8,5
<b><u>Origen de las Importaciones</u></b>											
(Cambio porcentual anual)											
América Latina y el Caribe	11,7	20,8	28,7	11,1	16,3	26,7	9,9	18,2	-3,1	-16,0	11,6
Hemisferio Occidental	10,4	28,2	25,3	8,2	12,9	14,1	13,5	20,7	4,5	-3,4	13,4
Unión Europea	17,5	12,8	19,8	9,2	26,3	11,8	4,5	18,3	4,7	-11,6	10,1
EE.UU. y Canadá	10,0	30,7	24,3	7,2	11,7	9,6	15,0	21,7	7,4	0,9	13,9
Asia	13,6	28,7	40,8	15,4	46,2	2,3	0,2	16,4	9,8	-9,4	15,4
Resto del Mundo	22,0	-16,8	-24,8	8,6	8,9	4,8	20,0	23,9	-7,9	-6,4	-0,1

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo basado en datos oficiales de países miembros.

<sup>1</sup> Ver notas a pie de página del Cuadro 4.

**CUADRO 10**  
**HEMISFERIO OCCIDENTAL: DESTINO DE EXPORTACIONES Y ORIGEN DE IMPORTACIONES, 1990-1999<sup>1</sup>**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Promedio 1990-99
<b><u>Destino de las Exportaciones</u></b> (Porcentaje del total de exportaciones)											
Hemisferio Occidental	47,8	47,6	50,4	53,2	54,3	52,5	53,7	55,8	58,3	59,8	54,2
Unión Europea	21,7	21,4	19,9	17,2	17,2	17,3	16,5	16,1	17,0	16,4	17,7
Asia	16,5	16,4	15,6	15,8	18,1	19,5	18,7	17,4	14,3	14,4	16,7
Resto del Mundo	14,1	14,7	14,1	13,7	10,3	10,7	11,1	10,7	10,4	9,3	11,5
<b><u>Destino de las Exportaciones</u></b> (Cambio porcentual anual)											
Hemisferio Occidental	9,5	3,5	12,4	10,1	20,4	12,1	10,2	14,4	2,9	7,5	10,3
Unión Europea	11,1	2,5	-1,0	-9,9	18,1	16,3	2,9	7,3	3,6	1,2	4,2
Asia	8,4	3,7	0,9	5,4	35,6	24,5	3,2	2,5	-18,8	5,4	6,0
Resto del Mundo	0,5	8,2	2,1	1,3	-11,2	19,6	12,6	5,9	-4,2	-6,7	2,7
<b><u>Origen de las Importaciones</u></b> (Porcentaje del total de importaciones)											
Hemisferio Occidental	40,6	42,1	43,0	43,4	43,8	44,9	46,3	47,1	46,9	47,0	45,0
Unión Europea	18,5	17,5	17,4	16,7	16,8	16,7	16,7	16,7	17,6	17,2	17,1
Asia	23,1	23,4	23,2	23,5	26,2	25,5	23,2	22,4	22,0	21,7	23,3
Resto del Mundo	17,9	17,1	16,4	16,4	13,3	12,9	13,8	13,7	13,5	14,1	14,6
<b><u>Origen de las Importaciones</u></b> (Cambio porcentual anual)											
Hemisferio Occidental	6,5	5,3	12,2	9,8	15,3	12,4	10,7	13,8	4,6	7,6	10,1
Unión Europea	8,2	-3,9	8,8	4,6	14,8	9,4	7,3	12,0	10,1	5,2	7,5
Asia	-0,8	2,9	9,2	9,7	27,5	6,9	-2,3	8,0	3,1	6,0	7,6
Resto del Mundo	11,6	-3,0	5,5	8,7	-7,4	6,9	14,2	11,5	3,6	11,7	5,5

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo en base a datos oficiales de países miembros.

<sup>1</sup> Ver notas a pie de página del Cuadro 4.

<b>CUADRO 11</b>						
<b>COMUNIDAD ANDINA: FLUJOS DE COMERCIO INTRARREGIONALES</b>						
(Promedio anual, 1995-1999, en miles de US\$)						
Exportaciones de ↓ (a →)	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	TOTAL
Bolivia	...	95.419	20.588	129.038	7.452	252.497
Colombia	36.999	...	455.724	485.415	951.952	1.930.090
Ecuador	5.440	281.873	...	140.870	55.033	483.216
Perú	97.740	124.191	75.058	...	121.140	418.129
Venezuela	5.004	1.246.767	211.819	319.045	...	1.782.635
<b>TOTAL COMUNIDAD ANDINA</b>	<b>145.183</b>	<b>1.748.250</b>	<b>763.188</b>	<b>1.074.368</b>	<b>1.135.578</b>	<b>4.866.567</b>

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo en base a datos oficiales de países miembros.

<b>CUADRO 12</b>						
<b>MCCA: FLUJOS DE COMERCIO INTRARREGIONALES</b>						
(Promedio anual, 1995-1999, en miles de US\$)						
Exportaciones de ↓ (a →)	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	TOTAL
Costa Rica	...	103.188	144.152	75.647	122.786	445.774
El Salvador	99.379	...	256.604	128.181	65.576	549.741
Guatemala	110.457	301.789	...	172.751	85.818	670.814
Honduras	7.296	36.610	26.876	...	17.292	88.073
Nicaragua	21.285	56.389	13.040	23.882	...	114.596
<b>TOTAL MCCA</b>	<b>238.416</b>	<b>497.975</b>	<b>440.672</b>	<b>400.461</b>	<b>291.472</b>	<b>1.868.997</b>

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo en base a datos oficiales de países miembros.

<b>CUADRO 13</b>					
<b>MERCOSUR: FLUJOS DE COMERCIO INTRARREGIONALES</b>					
(Promedio anual, 1995-1999, en miles de US\$)					
Exportaciones de ↓ (a →)	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	TOTAL
Argentina	...	6.694.348	597.713	758.058	8.050.119
Brasil	5.617.847	...	1.205.043	808.508	7.631.398
Paraguay	93.809	389.184	...	27.050	510.043
Uruguay	351.703	794.372	60.047	...	1.206.122
<b>TOTAL MERCOSUR</b>	<b>6.063.359</b>	<b>7.877.904</b>	<b>1.862.803</b>	<b>1.593.639</b>	<b>17.397.682</b>

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo en base a datos oficiales de países miembros.

<b>CUADRO 14</b>				
<b>TLCAN: FLUJOS DE COMERCIO INTRARREGIONALES</b>				
(Promedio anual, 1995-1999, en miles de US\$)				
Exportaciones de ↓ (a →)	Canadá	México	EE.UU.	TOTAL
Canadá	...	961.492	174.402.663	175.364.156
México	2.027.476	...	93.113.701	95.141.176
EE.UU.	146.956.167	68.024.586	...	270.505.332
<b>TOTAL TLCAN</b>	<b>148.983.643</b>	<b>68.986.079</b>	<b>217.969.721</b>	<b>435.939.443</b>

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo en base a datos oficiales de países miembros.

**CUADRO 15**  
**NIVELES ARANCELARIOS EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE<sup>1</sup>**

<b>País</b>	<b>Año</b>	<b>Arancel Medio<sup>2</sup></b>	<b>Desviación Estándar<sup>3</sup></b>	<b>Arancel Mínimo</b>	<b>Arancel Máximo</b>
Argentina	1999	13,5	6,6	0,0	33,0
Belice	1998	11,2	13,7	0,0	70,0
Bolivia	1999	9,7	1,3	0,0	10,0
Brazil	1999	14,3	7,0	0,0	35,0
Canadá	1999	4,5	7,5	0,0	245,0
Chile	1999	9,8	1,2	0,0	10,0
Colombia	1999	11,6	6,3	0,0	35,0
Costa Rica	1999	7,2	13,8	0,0	253,0
Ecuador	1999	11,5	7,8	0,0	99,0
El Salvador	1998	5,6	7,9	0,0	40,0
Guatemala	1998	7,6	8,7	0,0	28,0
Guyana	1998	10,6	13,7	0,0	100,0
Honduras	1997	7,8	8,0	0,0	70,0
Jamaica	1998	9,7	11,0	0,0	40,0
México	1999	16,2	13,5	0,0	260,0
Nicaragua	1998	10,9	7,5	0,0	195,0
Panamá	1998	9,0	5,9	0,0	50,0
Perú	1999	13,7	4,8	12,0	68,0
Paraguay	1999	11,4	6,8	0,0	30,0
Surinam	1998	9,7	11,1	0,0	50,0
Trinidad y Tobago	1999	9,1	11,6	0,0	45,0
Uruguay	1999	12,3	7,0	0,0	23,0
Estados Unidos	1999	4,5	10,9	0,0	350,0
Venezuela	1999	12,0	6,1	0,0	35,0

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo en base a datos oficiales de países miembros.

1 El arancel mínimo, medio y máximo, y la desviación estándar están medidos en términos porcentuales.

2 Arancel aplicado medio, no ponderado, de Nación Más Favorecida (NMF).

3 La desviación estándar mide la dispersión absoluta de la distribución del arancel NMF aplicado.

**CUADRO 16**  
**TIPO DE CAMBIO REAL POR SUBREGION, 1990-1999<sup>1</sup>**

Grupo	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Comunidad Andina	100	94,7	90,7	89,3	85,3	72,4	79,3	70,4	66,4	72,9
MCCA <sup>2</sup>	100	98,3	95,0	94,2	94,5	88,2	87,0	87,2	82,6	86,9
Caricom <sup>3</sup>	100	103,6	106,3	109,2	112,3	109,3	105,0	102,7	100,8	101,1
Mercosur	100	100,2	94,4	93,9	70,3	67,4	68,2	70,4	74,6	97,8
TLCAN	100	98,8	99,6	101,0	103,1	106,5	106,0	105,2	107,2	106,4

Fuente: BID, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos en base a datos del FMI.

<sup>1</sup> Calculado para cada grupo como la media ponderada del tipo de cambio real de cada país del grupo con respecto al US\$ (US\$/IPC). Las ponderaciones son las participaciones de cada país en el total de exportaciones del grupo. Una caída del índice indica una apreciación de la "moneda" del grupo.

<sup>2</sup> Excluida Nicaragua.

<sup>3</sup> Excluidas Antigua y Barbuda, Guyana y Surinam.

**CUADRO 17**  
**PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS POR GRUPO DE INTEGRACION, 1990-1999**

<b>Grupo</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999p</b>
<b>Población (Millones)</b>										
Mercosur	187,8	190,8	193,7	196,5	199,4	202,2	205,0	207,7	210,5	213,2
Comunidad Andina	92,9	94,8	96,8	98,8	100,8	102,8	104,8	106,9	109,0	111,1
MCCA	25,6	26,3	27,0	27,7	28,5	29,3	30,1	30,8	31,6	32,4
Caricom <sup>1</sup>	5,5	5,5	5,6	5,6	5,7	5,7	5,8	5,8	5,9	5,9
TLCAN	365,1	369,6	374,2	378,8	383,3	387,8	392,1	396,3	400,4	404,4
Hemisferio	706,4	717,1	727,9	738,6	749,4	760,0	770,5	780,9	791,2	801,4
-América Latina y el Caribe <sup>2</sup>	424,5	432,3	440,1	447,8	455,6	463,3	471,1	478,8	486,6	494,3
-Aladi <sup>3</sup>	377,0	383,7	390,4	397,0	403,7	410,3	416,9	423,5	430,1	436,7
Mercosur+Chile+Bolivia	207,5	210,8	214,1	217,4	220,6	223,8	227,0	230,1	233,3	236,4
<b>Producto Interior Bruto Real (Miles de millones de US\$ de 1990)</b>										
Mercosur	606,1	623,7	637,9	668,0	707,7	722,0	748,9	782,5	794,6	791,1
Comunidad Andina	169,1	178,4	184,9	191,3	199,6	210,0	213,0	224,6	224,8	218,6
MCCA	25,4	26,2	27,9	29,3	30,5	32,0	32,7	34,3	36,1	37,7
Caricom <sup>1</sup>	15,0	15,1	15,0	15,1	15,5	15,9	16,3	16,6	17,0	17,7
TLCAN	6.489,6	6.493,2	6.677,4	6.849,6	7.132,5	7.295,6	7.546,6	7.873,0	8.224,7	8.568,5
Hemisferio	7.351,6	7.386,1	7.597,6	7.811,2	8.146,5	8.341,5	8.628,0	9.006,6	9.375,7	9.712,6
-América Latina y el Caribe <sup>2</sup>	1.128,0	1.170,1	1.207,7	1.254,1	1.319,9	1.332,0	1.382,5	1.455,7	1.489,1	1.494,7
-Aladi <sup>3</sup>	1.074,2	1.115,0	1.150,4	1.194,8	1.258,6	1.268,3	1.316,9	1.387,2	1.417,3	1.419,6
Mercosur+Chile+Bolivia	644,7	665,2	683,9	717,1	759,5	778,9	809,9	847,8	862,2	858,2
<b>Producto Interior Bruto Real Per Cápita (US\$ de 1990)</b>										
Mercosur	3.227	3.269	3.294	3.399	3.550	3.571	3.654	3.767	3.775	3.710
Comunidad Andina	1.820	1.881	1.910	1.936	1.981	2.043	2.031	2.101	2.063	1.969
MCCA	993	996	1.032	1.058	1.072	1.094	1.088	1.113	1.142	1.162
Caricom <sup>1</sup>	2.736	2.736	2.692	2.685	2.733	2.770	2.817	2.855	2.898	2.991
TLCAN	17.775	17.567	17.843	18.082	18.606	18.814	19.247	19.866	20.540	21.186
Hemisferio	10.407	10.300	10.438	10.575	10.871	10.976	11.198	11.534	11.851	12.120
-América Latina y el Caribe <sup>2</sup>	2.657	2.707	2.744	2.801	2.897	2.875	2.935	3.040	3.060	3.024
-Aladi <sup>3</sup>	2.849	2.906	2.947	3.009	3.118	3.091	3.159	3.275	3.295	3.251
Mercosur+Chile+Bolivia	3.108	3.156	3.194	3.299	3.443	3.481	3.568	3.684	3.696	3.630
<b>Tasa de Crecimiento del Producto Interior Bruto Real (Porcentaje)</b>										
Mercosur	-3,3	2,9	2,3	4,7	5,9	2,0	3,7	4,5	1,5	-0,4
Comunidad Andina	3,5	5,5	3,7	3,4	4,4	5,2	1,4	5,5	0,1	-2,8
MCCA	3,0	2,9	6,4	5,4	4,1	4,9	2,1	4,9	5,3	4,3
Caricom <sup>1</sup>	1,5	0,8	-0,7	0,7	2,8	2,3	2,6	2,2	2,4	4,0
TLCAN	1,7	0,1	2,8	2,6	4,1	2,3	3,4	4,3	4,5	4,2
Hemisferio	1,3	0,5	2,9	2,8	4,3	2,4	3,4	4,4	4,1	3,6
-América Latina y el Caribe <sup>2</sup>	0,0	3,7	3,2	3,8	5,2	0,9	3,8	5,3	2,3	0,4
-Aladi <sup>3</sup>	-0,1	3,8	3,2	3,9	5,3	0,8	3,8	5,3	2,2	0,2
Mercosur+Chile+Bolivia	-2,9	3,2	2,8	4,9	5,9	2,6	4,0	4,7	1,7	-0,5

**CUADRO 17**  
**PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS POR GRUPO DE INTEGRACION, 1990-1999 (continuación)**

<b>Group</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999p</b>
<b>Balanza Comercial (Miles de millones de US\$)</b>										
Mercosur	20,2	15,1	13,7	11,7	5,8	-1,6	-4,9	-9,7	-10,6	-3,0
Comunidad Andina	14,1	8,3	2,8	1,2	4,9	2,4	10,6	5,7	-4,2	9,5
MCCA	-1,6	-1,8	-3,0	-3,3	-3,5	-3,2	-2,6	-3,1	-3,9	-3,8
Caricom <sup>1</sup>	-0,9	-1,4	-1,1	-1,8	-1,1	-1,6	-2,2	-3,6	-4,1	-3,8
TLCAN	-99,6	-74,0	-102,9	-134,1	-167,8	-138,9	-151,7	-176,9	-240,1	-327,6
Hemisferio	-67,9	-54,1	-91,9	-129,3	-162,8	-143,9	-154,7	-192,2	-269,7	-331,9
-América Latina y el Caribe <sup>2</sup>	30,9	12,6	-5,0	-8,7	-13,5	2,1	3,6	-14,8	-37,5	-9,8
-Aladi <sup>3</sup>	34,7	17,6	1,3	-1,6	-7,0	9,3	11,2	-4,9	-25,2	2,7
Mercosur+Chile+Bolivia	21,5	16,6	14,0	10,3	6,5	-0,4	-6,2	-11,7	-13,8	-1,8
<b>Flujos Netos Externos de Capital (Miles de millones de US\$)</b>										
Mercosur	2,2	3,0	18,3	23,3	22,1	37,2	45,7	43,2	47,7	31,5
Comunidad Andina	0,2	3,8	6,5	8,5	7,1	8,2	11,6	15,3	94,0	70,7
MCCA	1,0	1,4	2,0	1,8	1,8	2,4	1,8	2,6	3,2	3,4
Caricom <sup>1</sup>	0,1	0,4	0,2	0,5	0,5	0,2	0,6	1,6	2,0	1,7
TLCAN	89,6	82,5	133,5	143,9	152,3	166,1	188,7	312,5	247,3	385,7
Hemisferio	96,1	91,9	163,8	180,4	189,5	217,0	254,3	384,2	399,6	495,0
-América Latina y el Caribe <sup>2</sup>	16,0	34,7	56,7	69,0	51,7	66,4	69,6	87,4	169,6	124,1
-Aladi <sup>3</sup>	14,6	32,8	54,2	67,1	48,9	62,9	66,6	81,7	162,3	116,3
Mercosur+Chile+Bolivia	5,1	3,9	21,8	26,5	27,6	39,7	51,7	51,5	52,0	31,6
<b>Cambio de Reservas<sup>4</sup> (Miles de millones de US\$)</b>										
Mercosur	-3,9	-2,1	-17,8	-13,3	-8,3	-13,1	-12,3	4,8	3,0	6,5
Comunidad Andina	-5,4	-5,4	-0,9	-1,6	-2,6	1,1	-10,3	-4,7	6,3	0,6
MCCA	0,1	-1,0	-0,3	-0,1	-0,2	-0,3	-0,5	-1,3	-0,6	-1,1
Caricom <sup>1</sup>	-0,2	0,3	-0,3	-0,3	-0,6	-0,1	-0,5	0,0	-0,2	-0,1
TLCAN	-3,4	7,6	8,7	-2,3	5,7	-12,5	1,2	1,4	-11,7	2,8
Hemisferio	-15,1	-2,2	-12,7	-17,9	-8,6	-26,0	-23,8	-3,7	-1,2	9,0
-América Latina y el Caribe <sup>2</sup>	-15,0	-17,9	-22,6	-21,7	4,0	-23,2	-26,8	-15,6	8,4	5,6
-Aladi <sup>3</sup>	-14,6	-16,7	-22,1	-21,0	4,6	-22,4	-25,6	-13,6	9,3	7,2
Mercosur+Chile+Bolivia	-6,0	-3,1	-20,1	-13,5	-11,3	-14,0	-13,7	1,5	5,0	7,2
<b>Reservas (Meses de Importaciones)</b>										
Mercosur	4,1	4,2	7,7	8,7	8,2	8,1	9,0	7,5	6,9	...
Comunidad Andina	7,5	8,6	7,3	7,1	7,7	6,2	8,9	8,2	6,9	8,3
MCCA	2,2	3,4	2,9	2,7	2,5	2,3	2,5	3,1	...	...
Caricom <sup>1</sup>	1,7	1,4	1,7	1,8	2,5	...	...	...	...	...
TLCAN	1,5	1,5	1,2	1,3	0,9	1,1	1,0	0,9	1,0	0,9
Hemisferio	1,8	1,9	1,9	2,0	1,7	...	...	...	...	...
-América Latina y el Caribe <sup>2</sup>	3,9	4,7	5,2	5,8	4,8	...	...	...	...	...
-Aladi <sup>3</sup>	4,3	5,1	5,8	6,4	5,3	5,9	6,5	6,0	5,3	...
Mercosur+Chile+Bolivia	4,8	4,9	7,9	8,6	8,6	8,2	8,9	7,7	7,1	...

**CUADRO 17**  
**PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS POR GRUPO DE INTEGRACION, 1990-1999 (continuación)**

Group	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999p
<b>Deuda Externa como porcentaje del PIB</b>										
Mercosur	30,5	23,9	31,4	31,0	28,2	26,8	27,9	29,9	34,7	...
Comunidad Andina	59,9	54,9	53,5	54,6	49,8	43,8	44,4	41,0	43,4	...
MCCA	92,1	88,7	79,7	73,7	70,9	60,1	47,1	44,0	44,4	...
Caricom <sup>1</sup>	...	111,8	115,0	99,9	101,6	92,5	70,1	63,5	61,4	...
TLCAN	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Hemisferio	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
-América Latina y el Caribe <sup>2</sup>	...	33,5	36,9	37,0	35,0	36,9	35,3	34,2	37,8	...
-Aladi <sup>3</sup>	37,7	31,3	34,8	35,2	33,4	35,7	34,6	33,6	37,3	...
Mercosur+Chile+Bolivia	32,4	25,3	32,6	32,2	29,8	27,9	28,9	30,9	35,9	...
<b>Relación del Servicio de la Deuda<sup>5</sup> (Porcentaje)</b>										
Mercosur	28,7	27,6	24,4	27,3	30,3	37,0	43,8	62,1	72,0	...
Comunidad Andina	30,2	28,4	28,5	33,3	29,5	26,5	27,6	33,3	32,5	...
MCCA	22,4	29,2	24,7	20,0	18,8	18,2	16,3	14,1	...	...
Caricom <sup>1</sup>	20,7	19,3	20,2	19,2	...	...	...	...	...	...
TLCAN	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Hemisferio	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
-América Latina y el Caribe <sup>2,6</sup>	26,0	26,0	28,3	29,9	...	...	...	...	...	...
-Aladi <sup>3</sup>	27,1	27,1	29,5	32,5	29,6	31,6	37,5	43,0	40,8	...
Mercosur+Chile+Bolivia	28,6	27,1	24,1	26,9	28,7	35,0	41,6	54,8	63,8	...

Fuente: BID, Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo en base a datos oficiales de países miembros.

... Información no disponible.

<sup>1</sup> Caricom incluye solamente Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica, Surinam, y Trinidad y Tobago.

<sup>2</sup> América Latina y el Caribe incluye Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

<sup>3</sup> No incluye Cuba.

<sup>4</sup> Neto de Oro Monetario. Una variación negativa indica un incremento.

<sup>5</sup> Servicio total de la deuda externa como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios.

<sup>6</sup> No incluye Surinam.