



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES



Instituto para la Integración
de América Latina y el Caribe

ITD

División de Integración, Comercio
y Asuntos Hemisféricos

Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica

Adalberto Rodríguez Giavarini

Iniciativa Especial de Comercio e Integración

Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica

Adalberto Rodríguez Giavarini



Noviembre, 2003
Documento de Trabajo -IECI- 05

El Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL)
y la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (ITD)
del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID
han programado una serie de publicaciones en forma conjunta:

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Estudios técnicos, revisados por árbitros externos, de significativa contribución
a las investigaciones realizadas en el área del comercio y la integración.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Artículos, disertaciones, reproducción autorizada de trabajos publicados en diferentes
medios y otros estudios de potencial interés para el público en general.

Departamento de Integración y Programas Regionales

Nohra Rey de Marulanda	Gerente, Departamento de Integración y Programas Regionales
Robert Devlin	Subgerente, Departamento de Integración y Programas Regionales
Peter Kalil	Jefe, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, INT
Juan José Taccone	Director, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, INT

Banco Interamericano de Desarrollo
Departamento de Integración y Programas Regionales

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID - INTAL
Esmeralda 130, pisos 16 y 17 (C1035ABD) Buenos Aires, Argentina - <http://www.iadb.org/intal>

División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos
1300 New York Avenue, NW. Washington, D.C. 20577 Estados Unidos - <http://www.iadb.org/int>

Las opiniones expresadas pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan
la posición oficial del BID y/o INTAL-ITD, o de sus países miembros.

Impreso en Argentina

INTAL - ITD
Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas
de la integración hemisférica
Buenos Aires, 2003. 150 páginas.
Documento de Trabajo -IECI- 05
Disponible en formato pdf en:
<http://www.iadb.org/intal> y/o <http://www.iadb.org/int/itd>

I.S.B.N. 950-738-160-0

US\$ 5.00

Edición:
Mariela Marchisio

Iniciativa Especial de Comercio e Integración

Este Documento de Trabajo fue preparado como parte de la Iniciativa Especial de Comercio e Integración del Banco Interamericano de Desarrollo aprobada por el Directorio Ejecutivo del BID y administrada por el Departamento de Integración y Programas Regionales. El propósito de la Iniciativa Especial, que comenzó en 2002, es fortalecer la capacidad del Banco para: (i) contribuir al debate de políticas de comercio e integración; (ii) proveer apoyo técnico a los gobiernos; y (iii) apoyar la difusión pública de las iniciativas de comercio e integración.

Este documento es parte del primer componente de la Iniciativa.

Agradecimientos

Este trabajo ha sido elaborado por Adalberto Rodríguez Giavarini en el marco de las investigaciones que desarrolla el Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco Interamericano de Desarrollo. El autor agradece el aporte realizado por las tareas efectuadas durante el proceso de desarrollo de la investigación de Horacio Chighizola y Alfredo Gutiérrez Girault.

Para el éxito del trabajo fue decisivo el apoyo y comentarios de Nohra Rey de Marulanda, Robert Devlin, y Peter Kalil. El contenido del mismo se enriqueció con los comentarios de José Luis Machinea, Marcelo de Paiva Abreu, Jaime Zabłudovsky, Alberto Barreix, Norberto Ianelli, Herminio Blanco, Sergio Gómez Lora, Paolo Giordano, Jose Baiao, Luiz Villela, Jaime Granados y Laura Rojas.

Asimismo manifiesta su profundo reconocimiento a todos los funcionarios, empresarios, académicos y representantes de la sociedad civil, que amablemente contribuyeron con su opinión en los países visitados para la realización de esta investigación.

Finalmente, las opiniones expresadas en este trabajo son del autor y no reflejan la posición del Banco Interamericano de Desarrollo.

PRÓLOGO

El proceso de negociaciones del ALCA cuya finalización ha sido prevista para el 1 de enero de 2005, se encuentra transcurriendo su última etapa. Se trata de un período en el cual la negociación debe ser profundizada y perfeccionada a la vez que los países enfrentan la adopción de decisiones políticas de gran relevancia que exceden el papel meramente técnico que desempeñan los diversos grupos de trabajo.

Tales decisiones podrían verse facilitadas u obstaculizadas por el contexto político en los países de la región, que es más o menos funcional a los objetivos de la integración continental.

La necesidad de esclarecer estas cuestiones dio origen, en el segundo semestre del año 2002, a investigación cuyo objetivo central radica en identificar los elementos dinamizadores y los obstáculos de la negociación del ALCA en su etapa final, en función del contexto político de la región, con una particular atención en identificar las condiciones políticas que tendrían vigencia, estudiando circunstancias políticas y sociales, los intereses predominantes y la percepción de los actores sociales.

La investigación finalmente comenzó su ejecución en febrero de 2003 con la elaboración de un extenso cuestionario que, discutido con el Banco, sirvió de punto de partida para las entrevistas que se desarrollaron durante los meses de marzo y abril en diez países con funcionarios gubernamentales, representantes del sector productivo y de la sociedad civil, académicos y analistas de opinión pública. La información relevada fue materia prima para los análisis posteriores -realizados en los meses de abril y mayo- que se materializaron en la elaboración de un informe preliminar elevado al Banco a principios de junio. Sobre la base de dicho informe y con las contribuciones recogidas en un taller realizado en la sede del Banco a fin de agosto, se preparó esta versión final revisada en septiembre de 2003.

El documento está organizado en cuatro secciones y dos anexos. La primer sección, de carácter introductoria, repasa los antecedentes históricos del ALCA, con particular énfasis en efectuar un balance de los desarrollos de la última década en el plano internacional, político regional, económico regional e institucional regional.

La segunda sección incluye el diagnóstico de la situación política del Hemisferio al promediar el año 2003, el funcionamiento de los gobiernos de la región y los diversos posicionamientos frente a la inserción internacional y la integración hemisférica, concluyendo con la percepción respecto de las ventajas y desventajas de la integración continental.

La tercer sección analiza el escenario futuro del proceso de integración, desarrollando los ejes de la nueva sustentabilidad económica y su interrelación con los consensos políticos y sociales en relación con el ALCA.

Finalmente, la cuarta sección incluye consideraciones finales y una síntesis, así como también las conclusiones y recomendaciones.

Ambos anexos contienen información respecto de la situación económica y los datos más relevantes en materia de comercio, correspondientes a los países de la región.

INDICE

I.	INTRODUCCION	1
	Antecedentes del ALCA	1
	Los avances post Miami: Luces y sombras en los frentes instrumentales, políticos y económicos	5
	Importancia geopolítica del proceso de integración hemisférica	8
	El balance de la década	9
	<i>(i) El contexto internacional</i>	9
	<i>(ii) El contexto político regional</i>	11
	<i>(iii) El contexto económico regional</i>	13
	<i>(iv) El entorno institucional regional</i>	16
II.	DIAGNOSTICO DE LA SITUACION POLITICA ACTUAL DEL HEMISFERIO	19
	Tendencias políticas predominantes al comenzar el siglo XXI	19
	Funcionamiento de los gobiernos en la región	25
	Posicionamientos frente a la inserción internacional y la integración hemisférica	28
	La economía hemisférica	32
	Percepciones respecto de las ventajas y desventajas del ALCA y relación con otros ejercicios de negociación	34
III.	EL ESCENARIO FUTURO DEL PROCESO DE INTEGRACION HEMISFERICA. TENDENCIAS PREDOMINANTES	37
	Los ejes de la nueva sustentabilidad económica	37
	La interrelación de la sustentabilidad económica y los consensos políticos y sociales en la integración hemisférica	41
	El escenario del año 2005	44
IV.	CONSIDERACIONES FINALES, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	47
	ANEXO I	55
	ANEXO II	108
	BIBLIOGRAFIA	

ESTUDIO SOBRE LAS CONDICIONES Y POSIBILIDADES POLITICAS DE LA INTEGRACION HEMISFERICA

Adalberto Rodríguez Giavarini *

I. INTRODUCCION

Antecedentes del ALCA

La relación entre Estados Unidos y Latinoamérica estuvo construida históricamente sobre la base de idas y venidas que marcaron encuentros y desencuentros. En ambas partes, enfoques culturales, tradiciones intelectuales e intereses políticos y económicos, desempeñaron roles cambiantes a favor y en contra de un proyecto hemisférico; por lo tanto, fue necesario que predominaran fuerzas pro-cooperación para que la relación hemisférica pudiera progresar. Para entender este proceso es pertinente realizar una muy breve recapitulación histórica.

Estados Unidos obtuvo su independencia en 1776 y la mayoría de los países latinoamericanos en el primer tercio del siglo XIX, con una diferencia de medio siglo. Esta diferencia cronológica permitió que muchos países latinoamericanos adoptaran como modelo político las instituciones de EE.UU., particularmente el régimen republicano, democrático y federal, en el cual los habitantes pudieron desarrollarse y prosperar en un entorno de libertad política (en oposición a los regímenes monárquicos europeos contemporáneos) y económica. Tal visión común de un destino compartido los transformaba en aliados naturales, y ello lo demuestra el contenido de la doctrina Monroe (1823), impregnada de una visión hemisférica y la iniciativa de Latinoamérica para la realización del primer Congreso Hemisférico en Panamá (1826).

El impulso inicial dio lugar luego a un enlentecimiento durante el segundo y tercer cuarto del siglo, en parte por la demora en institucionalizar los esfuerzos independentistas latinoamericanos.

Sin embargo, en la última parte del siglo, se produjo en EE.UU. un avance de las corrientes panamericanistas, que se plasmó en la convocatoria del Primer Congreso Panamericano en 1889 con el objeto de crear instituciones que facilitaran la cooperación política, el comercio regional y la promoción de la paz en el hemisferio. El fortalecimiento del pensamiento liberal en Latinoamérica y el promisorio desarrollo de las economías domésticas eran argumentos atractivos para EE.UU.; por otro lado, era consistente a los intereses estadounidenses compensar la influencia europea en el área.

En cambio en Latinoamérica, la actitud era más cautelosa. Por un lado, existía cierto resabio hacia las ventajas del comercio regional; por otro, en los círculos más tradicionales y conservadores había temor a perder los valores heredados del período fundacional, y por tanto existía cierta

* Consultor de la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos del Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco Interamericano de Desarrollo. Las opiniones expresadas en este documento son del autor y no necesariamente del Banco.

preocupación ante el eventual impacto de estrechar lazos con una cultura diferente, que aportaba los valores anglosajones.

Esta tendencia se profundizó en el primer cuarto del siglo XX, pese a que se desarrollaron varias conferencias hispanoamericanas, en parte como consecuencia de la distinta velocidad de crecimiento de EE.UU. y Latinoamérica, en parte como una reacción de la dirigencia política y de los intelectuales frente al excesivo intervencionismo de EE.UU. en el Caribe (Guerra de Cuba) y, finalmente, el hecho que, de la mano de la inmigración, las ideas socialistas se arraigaron más sólidamente en algunos países latinoamericanos que en EE.UU.

Pese a estas divergencias, los flujos comerciales entre EE.UU. y Latinoamérica prosperaron, lo que resulta atribuible a la dinámica de ambas regiones y al crecimiento económico del comercio mundial.

Las corrientes pro-hemisféricas revivieron en el siguiente cuarto de siglo sosteniéndose hasta después de concluida la Segunda Guerra Mundial. La política del Buen Vecino de 1933 (limitando la intervención militar en países vecinos), la creación de un marco de solidaridad continental frente a ataques externos (Declaración de Lima, 1938), el Tratado de Río (1947), la constitución de la OEA (1948), contribuyeron a la creación de una red de contactos e interrelaciones entre los gobiernos que fue madurando en el tiempo.

Ante las tensiones políticas del conflicto bélico y la percepción de un conflicto larvado con Rusia (que haría eclosión con la Guerra Fría), EE.UU. buscaba consolidar el frente regional encontrando aliados confiables en los países latinoamericanos. La cooperación política militar y de seguridad fueron entonces los ejes de la mejora de la relación.

Como contrapeso, y a la inversa de lo ocurrido en las primeras décadas del siglo, los obstáculos a los avances en la unión hemisférica provinieron de la economía y del comercio, principalmente ante el renacer del impulso proteccionista que trajo aparejado la crisis de 1929. El cierre de las economías, la sustitución de importaciones, las restricciones a los movimientos de capitales, fueron jalonando en Latinoamérica el período previo a la Segunda Guerra Mundial. En EE.UU., en cambio, a la vez que el ciclo económico se resolvía favorablemente, el liberalismo se afianzaba.

El período de Guerra Fría tuvo efectos contrapuestos sobre el proceso hemisférico. En EE.UU. se produjo un cambio que alteró las prioridades en su agenda internacional poniendo el conflicto en términos Este-Oeste. En cambio, en los países latinoamericanos se produjo una reacción, aunque no generalizada, dirigida a la búsqueda de la "autosuficiencia" (que en lo económico empalmaba con la filosofía proteccionista pre Segunda Guerra Mundial), sustentada en concepciones culturales nacionalistas. El mantenimiento de una política internacional no comprometida -y eventualmente opuesta a EE.UU.- fue percibido como un rasgo de la soberanía. Todo ello derivó en la falta de interés en estrechar lazos entre los países, tanto en lo político cuanto en lo económico. El advenimiento de un mapa político regional en el cual la democracia perdió espacio también influyó adversamente para el desarrollo de una conciencia hemisférica.

Pero pese a estos efectos adversos el "hemisferismo" sobrevivió a la Guerra Fría. La vigencia del comunismo llevó a algunos sectores en países latinoamericanos a abandonar su posición distante de EE.UU.

Estas nuevas corrientes prohemisféricas tenían un enfoque no estratégico sino utilitario de la relación hemisférica en general y con EE.UU. en particular. Los países menos desarrollados querían ayuda, los de nivel medio inversiones, otros protección en la arena internacional. La integración no aparecía como un proyecto convocante y aglutinante, sino como un instrumento que permitía alcanzar un objetivo inmediato.

Sobre estas bases no demasiado sólidas, los resultados de la Cumbre de Panamá significaron un retroceso importante. El mismo lanzamiento de la Alianza para el Progreso y la suscripción de la Carta de Punta del Este (que reclamaba básicamente mayor cooperación internacional, reformas estructurales y desarrollo económico sustentable) tuvieron impacto efímero. Ni los países latinoamericanos modificaron sustancialmente la orientación general de sus políticas económicas ni EE.UU. logró demasiada adhesión; en ningún caso fue un aporte decisivo al ejercicio de integración.

Finalmente, la cumbre presidencial de 1967 también arrojó resultados frustrantes, más allá de los avances que se realizaron en el Sistema Generalizado de Preferencias.

En los años posteriores, el sistema interamericano continuó decayendo. En lo político, el principio de no intervención se llevaba al extremo de bloquear las acciones comunes que institucionalmente eran pertinentes, sumiendo a la OEA en un estado de inacción.

En lo económico, la crisis de la deuda de los años ochenta tuvo efectos negativos para el crecimiento económico en algunos países de la región y, por lo tanto produjo resquemores respecto de EE.UU. entre los más afectados. Además, el propio frente latinoamericano no fue homogéneo: los países buscaron diferenciarse y aquellos que persistieron "dentro del sistema" (sin declarar el *default*) lograron ventajas importantes en orden a construir una reputación favorable que capitalizarían durante los años noventa.

El aspecto favorable de la década de los años ochenta fue que desde el punto de vista de las instituciones democráticas distó de ser un período perdido. Las democracias preexistentes se consolidaron y otras comenzaron a "hacer pie", lo que resultó un predeterminante de posteriores avances en el campo económico; los países latinoamericanos asumieron que era necesario, deseable y conveniente a sus intereses el involucramiento en el sostenimiento de la democracia en la región. Y, desde otro ángulo, diversos nuevos proyectos subregionales comenzaron incipientemente a desarrollarse (por caso, el MERCOSUR) resaltando la creciente tendencia a la cooperación entre vecinos.

Hacia fines de los años ochenta los cuadros de alta inflación o hiperinflación en algunos países dieron espacio al surgimiento de una demanda de estabilidad macroeconómica en la población que derivó en la adopción de la apertura económica, reducción del papel del Estado en la economía, reformas orientadas hacia una economía "pro-mercado" y, por cierto, la normalización de la situación con los acreedores externos que se concretó a través del Plan Brady. En ese contexto, el comercio fue visualizado por los países latinoamericanos como una vía de expansión sustentable que podía sustituir de una manera perdurable a la volátil ayuda financiera.

La década de los años noventa se abrió bajo signos contrapuestos para el proceso hemisférico, con obvios matices. Desde la perspectiva de EE.UU. se delineaban dos posiciones. Por un lado, se

veían con preocupación las cuestiones de la inmigración ilegal, de la droga, de los problemas de la capacidad competitiva de algunos productos y/o regiones, de las condiciones laborales y ambientales y la falta de transparencia en algunas administraciones. Aunque en no todos los sectores estos aspectos gravitaban en la misma proporción, ciertamente amalgamaban un conjunto de voluntades que, por alguna razón desconfiaban de la integración hemisférica.

En cambio, otros grupos en EE.UU. percibían que el mejoramiento de las condiciones económicas podía potenciar los progresos que en materia democrática había realizado la región (derechos humanos, respeto de minorías, elecciones periódicas) y observaban una actitud más cooperativa en el plano internacional (por caso en la guerra del Golfo). Esta línea de pensamiento consideraba que la integración hemisférica, en cuanto creara condiciones económicas (vía comercio e inversiones) que reforzaran la sustentabilidad política de los gobiernos de la región, mejoraba la confiabilidad de los "Vecinos". La Iniciativa de las Américas fue una demostración de la gravitación de esta postura en los comienzos de los años noventa.

Los países latinoamericanos vieron en el comercio una oportunidad, considerando que el reordenamiento de los procesos de producción -al reducir la inflación- y la reinserción en los mercados internacionales y las privatizaciones habían producido un aumento de la productividad y de la competitividad. En el plano del comercio entonces, el correlato fue la reducción de la protección arancelaria y la atención dedicada al desarrollo de los mercados regionales que duplicó el comercio intralatinoamericano entre 1988 y 1994.

Los ejercicios de integración subregional avanzaron favorablemente (el MERCOSUR, la Comunidad Andina, el Mercado Común Centroamericano y la CARICOM) incrementando su comercio intrarregional. Pero, en muchos grupos intelectuales y sectores de la sociedad comenzó a evaluarse la conveniencia de estrechar lazos con EE.UU., donde se advertían señales de interés en promover acuerdos regionales. En algún caso, se consideraba este paso como una consecuencia lógica de los cambios introducidos en la estructura económica (por ejemplo Chile); en otros, que ello contribuiría a otorgar a los demás países una suerte de garantía de calidad que facilitaría el acceso a los mercados financieros internacionales, que se había reabierto a partir de la instrumentación del Plan Brady a un menor costo de los fondos. Finalmente, para algunos se trataba de no perder la oportunidad que brindaban las dimensiones del mercado americano y protegerse de un eventual retorno del proteccionismo. En conjunto, se percibía que los acuerdos que se fueran alcanzando reducirían el espacio para un eventual retroceso en las reformas y señalarían el camino de su profundización.

El 17 de noviembre de 1993 la Cámara de Representantes del Congreso de EE.UU. aprobó el acuerdo TLCAN (NAFTA, por sus siglas en inglés), que marcó un giro en la política regional y dio impulso a la administración americana para dar el paso subsiguiente: trasladar al resto de América una filosofía similar. En momentos en que la estrategia europea -caído el muro en Berlín- apuntaba a consolidar los compromisos de Maastricht y las condiciones económicas para dar a la futura Unión Europea una moneda común, lo que a su vez habilitaría luego un efecto dominó de ampliación sobre los países del Este, EE.UU. buscaba consolidar el eje hacia el Sur, retomando la idea de Alaska hasta Argentina. De hecho, fue en el lanzamiento del TLCAN en que se oficializó el anuncio que en el año siguiente (1994) EE.UU. invitaría a los presidentes "democráticamente electos" de la región a una reunión cumbre con el objeto de "hacer explícita la convergencia de valores que se estaba verificando en los países del hemisferio, alimentada por una creciente interrelación comercial y valores políticos comunes y compartidos".

Entre el 17 de noviembre de 1993 y la Cumbre de Miami realizada del 9 al 11 de diciembre de 1994, transcurrió algo más de un año durante el cual se fue construyendo el acuerdo que luego firmarían los mandatarios de los 34 países, la agenda inicial y un plan de acción.

Los contactos de alto nivel por un lado, los bilaterales entre Presidentes, aprovechando eventos preprogramados del Grupo Río (por caso la cumbre en Brasil en septiembre), de la OEA (Asamblea General en Junio), los desarrollos obtenidos en reuniones conjuntas y seminarios sobre temas tales como pobreza, acceso a mercados, ética pública, fortalecimiento de la sociedad civil, gobernabilidad y modernización del estado, medio ambiente, control en el uso de drogas, y el aprovechamiento de intereses subregionales compartidos, fueron marcando las tareas a realizar en ese período y facilitaron el camino de una negociación gradual de un texto consensuado. Fue en ese lapso que distintas inquietudes emergieron: ampliación de los plazos de la liberalización comercial (al temer que las restricciones ambientales y laborales se transformaran en la nueva cara del proteccionismo) y el tratamiento preferencial de las pequeñas economías, entre otras.

La Cumbre de Miami fue el broche de esas negociaciones, y particularmente para el objeto de este documento, destacamos la intención de establecer el Area de Libre Comercio de las Américas hacia el año 2005.

Los avances post Miami: Luces y sombras en los frentes instrumentales, políticos y económicos

El período posterior a la realización de la Cumbre de Miami fue turbulento para la región, tanto en el plano político como económico. A sólo quince días de la conclusión del evento, la economía de México ingresó en una fase crítica que se extendió a varios países de la región, a través del llamado "efecto tequila", que fue una alerta temprana de volatilidad de los movimientos de capitales en aquellos países que presentaban inconsistencias entre sus políticas monetarias, fiscales, de endeudamiento y cambiarias.

Una lección importante de la crisis de México fue que los sistemas financieros edificados sobre normas hiperprevisoras en materia de liquidez y fraccionamiento de riesgo crediticio estaban en mejores condiciones de resistir el "efecto contagio" respecto de aquellos contruidos sobre bases más laxas; aunque después Argentina y Uruguay probarían que esa fortaleza podía ser rebasada si el "efecto manada" de los depositantes (corrida bancaria) era suficientemente intenso. Obviamente también sirvió para demostrar que países con situaciones fiscales más sólidas tenían más margen para lidiar con la crisis, realizando políticas anticíclicas.

Otra lección se relacionó con la importancia que tuvo la ayuda financiera otorgada por EE.UU. a México para sobrellevar la crisis. En particular, quedaron demostradas tres cosas: (i) la importancia del apoyo financiero externo para revertir la crisis y calmar a los mercados en lo inmediato; (ii) la importancia de un préstamo de reputación para consolidar la recuperación de confianza; y (iii) la importancia del comercio (a partir de las oportunidades generadas por condiciones más favorables de acceso a un mercado como el de EE.UU.) y de la generación de oportunidades de inversión derivadas del acuerdo para dar sustentabilidad inicial al crecimiento económico, en el caso de México.

La volatilidad de las economías emergentes tuvo dos señales adicionales en el período posterior a la Cumbre de Miami: la crisis del sudeste asiático y la depreciación del real en Brasil a fines de 1998. El primero de esos episodios debió haber inducido la adopción de políticas macroeconómicas prudentes en América. En lugar de ello, la percepción dominante fue que Latinoamérica había merecido una "discriminación favorable" de los inversores que habían mantenido inalterable el flujo de capitales, y las medidas preventivas no se instrumentaron.

A esa altura, mientras los grupos de negociación del ALCA desarrollaban su cronograma, era evidente que el ambiente en Latinoamérica estaba cambiando, observándose una incipiente "fatiga" en el espíritu reformador que había predominado en la primera mitad de la década, que debilitó el apoyo político y social a las medidas de apertura.

Hacia fines de la década el freno en los flujos de capitales hacia la región produjo un fuerte *shock* en varios de ellos. Los orígenes de ese proceso no han sido todavía suficientemente aclarados. Existen al menos dos aspectos respecto de los cuales las economías latinoamericanas no tuvieron incidencia. Por un lado, el aumento de la aversión al riesgo en el inversor estadounidense: el *spread* de los bonos corporativos de alto rendimiento en relación al rendimiento de los bonos del Tesoro de EE.UU. pasó de 300 puntos básicos a 900 puntos en 2001. Por otro lado, la creciente absorción de fondos en los mercados internacionales que demandó la economía de EE.UU. para financiar un déficit creciente de cuenta corriente, que pasó de 2,1% del PIB en 1998 a 4,8% en 2002, generando como contrapartida una baja del flujo neto de capitales a las economías latinoamericanas de US\$ 69 miles de millones como promedio anual en el período 1996-1998 a US\$ 22,8 y US\$ 10,3 miles de millones en los años 2001 y 2002, respectivamente (en el caso de 2001 la contribución neta de los organismos internacionales fue equivalente al ingreso neto total).

La abrupta reducción de financiamiento para las economías latinoamericanas obligó a correcciones macroeconómicas de diferente envergadura según las características de cada una de ellas: situación fiscal, endeudamiento público y privado, la extensión de plazos y el descalce de monedas, grado de apertura y flexibilidad macroeconómica. En todos los países los efectos de la crisis repercutieron en una desaceleración importante del ritmo de crecimiento del PIB. Un caso particular fue Argentina, donde la crisis política derivó en un cambio drástico de régimen económico que llevó a abandonar el sistema monetario, agravándose al declarar el *default* de la deuda pública.

A su turno, esta desaceleración tuvo dos efectos directos y otros dos indirectos. Los efectos directos fueron:

- (i) Quedó afectado el sendero de sustentabilidad fiscal, derivando en incrementos de la deuda pública. Países como Argentina y Brasil requieren tasas de crecimiento de 3/3,5% anual -en promedio- para mantener la sustentabilidad fiscal en términos intertemporales. Cuatro años de bajo crecimiento provocarían serias dificultades de solvencia, aumento de la relación Deuda Pública/PIB a un nivel que desalentará aún más a los tenedores de bonos.
- (ii) Repercutió sobre la capacidad de la economía de absorber mano de obra, produciendo un aumento del desempleo y de la pobreza.

Los dos efectos indirectos se desprenden de los anteriores:

- (a) El clima social hacia la integración hemisférica se hizo más adverso, en respuesta al marco recesivo, alimentando la "fatiga del espíritu renovador".
- (b) Algunas de las economías en cuestión se achicaron (medidas en dólares), perdiendo atractivo sus mercados, quedando en otros casos sobreinvertidas (con excesiva capacidad ociosa).

PRODUCTO INTERNO BRUTO EN LATINOAMERICA - AÑO 2002

(Países seleccionados y en miles de millones)

	PIB (US\$ corrientes)
Argentina	106,3
Brasil	448,7
Chile	71,8
Colombia (1)	82,1
Ecuador	24,3
México	651,8
Perú	58,1
Venezuela (2)	126,2

Notas: (1) Datos estimados. (2) Datos a 2001.

Fuente: J. P. Morgan Chase Bank, N.Y.: World Financial Markets.

En rigor, lo que ocurrió en la región fue que la corrección macroeconómica ante la reducción del flujo de capitales se manifestó en la necesidad de transformar en equilibrio o superávit de cuenta corriente el déficit previo, lo que a su vez obligaba a depreciaciones del tipo de cambio real que ex ante se sabían importantes. Según estimaciones del economista Guillermo Calvo, en los casos de Argentina, Brasil y Chile, la depreciación del tipo de cambio real (frente al dólar) requerida para equilibrar la cuenta corriente era de 46%, 53% y 32%, respectivamente.

Ex post, estas tendencias se han visto confirmadas por el comportamiento de los tipos de cambio real de las economías de la región.

TIPO DE CAMBIO REAL MULTILATERAL EN LATINOAMERICA

(1990 =100)

	1996	1998	1999	2000	2001	2002	2003 (1 trim.)
Argentina	115,1	125,0	127,9	130,6	134,6	71,4	74,4
Brasil	99,2	103,9	77,9	94,2	84,7	79,7	80,2
Chile	126,5	128,4	125, 4	135,3	128,0	123,7	117,9
Colombia	121,5	125,8	113,2	109,4	110,3	106,6	92,6
Ecuador	136,7	151,8	113,1	101,0	144,6	164,2	165,7
México	89,7	102,2	112,8	126,3	133,1	133,4	123,2
Perú	105,9	108,8	100,2	102,0	106,5	106,9	100,9
Venezuela	118,8	157,3	169,8	180,2	196,9	164,7	138,6

Fuente: J. P. Morgan Chase N.Y.: World Financial Markets, abril-mayo de 2003.

Constituye un interrogante el grado de perdurabilidad de los cambios observados y los que podrían verificarse en aquellas economías fiscalmente más débiles, y cómo afectaría ello el proceso negociador. Lo razonable sería considerar que el tipo de cambio real será más elevado y que las economías podrán descansar menos en el ahorro externo que en el pasado reciente.

Por cierto, la evolución de la economía estadounidense influirá en la marcha de la negociación, considerando que también ha iniciado un proceso de corrección luego de un período de ocho años de dólar fuerte y déficits en cuenta corriente crecientes. El debilitamiento del dólar frente al euro, la aparición del déficit fiscal, los desbalances comerciales y una tasa de crecimiento del PIB muy volátil, componen un cuadro que también puede influir en el proceso negociador.

En los hechos, esta influencia siempre ha existido a través de la cuenta de capitales y de los movimientos de capitales internacionales, como lo demuestran los efectos del freno ya comentados. Una relación comercial más estrecha provocará que las economías latinoamericanas se tornen más sensibles al ciclo económico estadounidense que en la actualidad.

También es probable que el cambio del entorno económico en la región pueda provocar fuentes de resistencia diferentes a las que han existido tradicionalmente; por caso, Argentina y Brasil con tipo de cambio real más alto pueden ser visualizados en productos mano de obra intensivos como una mayor amenaza comercial que en el pasado. Pero, en todo caso, se tratan de modificaciones marginales en el contexto de la negociación global, que, como tales, no constituirán nuevos obstáculos en la medida que sean resueltos con una estrategia adecuada.

Importancia geopolítica del proceso de integración hemisférica

En clave estratégica, la importancia que mostraba a principios de los años noventa, el proyecto hemisférico se mantiene vigente en la actualidad; más aún, se ha incrementado a partir de la consolidación del proceso de integración en Europa y de la incorporación al mismo de los países del Este europeo.

Esa importancia de consolidar una relación estrecha, ha estado en el desarrollo de la región desde el origen mismo de las naciones que la integran, como se explicó precedentemente. En la actualidad, en un mundo globalizado y con fuertes desarrollos regionales, es aún más relevante evitar el aislacionismo.

La búsqueda de los socios de este proyecto se debe realizar sobre la base de ventajas económicas objetivas (proximidad, fronteras comunes, armonía en la dotación de factores productivos), pero también sobre raíces comunes (lengua, nación madre) y la existencia de creencias y valores compartidos que contribuyan a conformar una matriz cultural común o al menos compatible.

En ese sentido, los países que integran el área han demostrado su compromiso con el mantenimiento de la democracia y con su defensa en el plano regional e internacional. Las rupturas de los regímenes democráticos han disminuido, el respeto de los cronogramas electorales y la frecuencia de la realización de las elecciones se ha perfeccionado. La cooperación regional a través de las instituciones existentes en los casos en que se insinuaron desvíos respecto de esta tendencia general

también ha sido importante como factor de estabilización político y de fortalecimiento de una convicción común.

El proceso de integración hemisférica, además, reduce el espacio para las tensiones entre países vecinos y/o las canaliza en las instituciones que se crearon; esa ha sido la experiencia de la Unión Europea y también de los proyectos regionales en América. Obviamente todavía existe margen para desacuerdos y conflictos en el plano comercial entre empresas, sectores o aún entre los propios países, pero ellos permanecen contenidos y no trascienden al plano político y estratégico.

Al mismo tiempo, es probable que la integración hemisférica pavimente el camino de una acción más coordinada de los países que la componen en diversos foros, ya sea político (ONU), cuanto económicas (organismos multilaterales) y comerciales (OMC).

La ventaja del ALCA es que una etapa crucial del proceso de negociación se ha dado en coincidencia con un *momentum* particularmente favorable del proceso de globalización. No es que este proceso sea nuevo, puesto que probablemente cada vez que un salto cualitativo en el conocimiento humano científico y técnico reducía las distancias, la globalización se extendía. Sin embargo, los avances en las comunicaciones han tenido efecto poderoso al interconectar mercados, productores y consumidores.

Frente a este cambio las sociedades tienen la posibilidad de actuar de manera positiva, integradora, o reactiva tendiendo al aislamiento; la experiencia indica que los muros tarde o temprano son derribados. Un proyecto hemisférico permite aproximarse a la globalización acompañado por un conjunto de países con los cuales existen factores comunes.

El ALCA involucra un PIB global de US\$ 12.500 miles de millones representando un tercio del PIB mundial, y una población conjunto de aproximadamente 800 millones de personas. Por tanto, se presenta la posibilidad de alcanzar sinergias en materia económica integrando procesos productivos, aprovechando economías de escala. En términos comparados, el PIB global del ALCA supera en algo más del 50% a los respectivos PIB globales, tanto de la Unión Europea como de Asia.

El balance de la década

El desarrollo previo habilita realizar una análisis comparativo y un balance del estado de situación del ALCA a fines de 2002 *vis-à-vis* el cuadro vigente en la década anterior. Para una mejor sistematización se ha dividido dicho análisis en cuatro áreas temáticas: (i) internacional; (ii) político regional; (iii) económico regional; y finalmente (iv) el institucional regional.

(i) El contexto internacional

El clima internacional es, desde el punto de vista de la realidad objetiva del comportamiento de los países y también desde la perspectiva de la discusión académica y de la sociedad civil, más proclive a reconocer que el proceso globalizador está instalado de una manera irreversible. El propio carácter de las manifestaciones contrarias a la globalización no hace sino ratificar este punto.

En el plano político institucional, los organismos internacionales han aumentado su gravitación, cobrando creciente importancia en la formación de los procesos de decisión atinentes a cuestiones internacionales.

Sin duda, el hecho que se hayan concretado a lo largo de la década las principales instituciones de la Unión Europea y el éxito de este proceso de integración, respaldado con el acceso al mismo de los países del Este constituye un respaldo sólido para estos proyectos en un doble sentido. Por un lado, demuestra que es un camino posible de recorrer, sin dejar de reconocer las particularidades históricas, geográficas, culturales, económicas y sociales de cada región: si una integración política es posible, no puede ser menos una integración con los objetivos de carácter más modesto, como es el ALCA.

Por otro lado, plantea el riesgo de quedar aislado, de no elegirse una estrategia de inserción -y asociación- adecuada, en un contexto de participación masiva de los otros jugadores en proyectos de integración. Además, la consolidación de la UE obliga a EE.UU. a redefinir su estrategia de inserción en lo político comercial. El ALCA implica no sólo un área de influencia, negocios y mercado, también crea un contexto favorable de toma de posiciones comunes en otras áreas de la política internacional.

La cristalización del proyecto de la UE demuestra que la integración mejora las relaciones de frontera y modifica hipótesis de conflicto, contribuyendo a facilitar la relación entre vecinos. No se trata de extrapolar linealmente el mismo modelo de integración, lo que por otra parte resultaría extremadamente complejo, sino de rescatar la búsqueda de las mejores vías para aumentar la interrelación en la región.

Otro cambio positivo de la década de los años noventa es la convicción de que el comercio internacional es clave para el desarrollo sustentable y la disminución de la pobreza. Si bien no se trata de una corriente nueva en el pensamiento económico, esa década deja como saldo una cristalización más sólida de este principio en las distintas sociedades. Para decirlo en otros términos, se han emparejado las posiciones y comienza a existir una condena social y costos políticos crecientes para las prácticas proteccionistas en los países desarrollados además de la mayor propensión a la apertura de los países en proceso de desarrollo. Este hecho se aprecia en el perfil que adquieren las negociaciones entre bloques y también aquellas que se realizan en el marco de la OMC. Oponerse al comercio hoy luce inconveniente no sólo económicamente sino también política y socialmente.

Siempre en el plano internacional, la década de los años noventa trajo aparejados cambios significativos en el rol de los flujos de capitales, pero, en términos generales, ellos arrojan enseñanzas importantes para una más estrecha cooperación internacional.

Por un lado, quedó demostrado que la volatilidad de los flujos de capitales financieros puede originar turbulencias en las economías más expuestas, con mercados de capitales pequeños y potencialmente vulnerables. Pero ello no hizo sino demostrar la necesidad de aumentar los esfuerzos en orden a establecer los mecanismos de cooperación para encarar estas crisis y discutir el rol de los organismos multilaterales frente a ellas.

Por otro lado, la volatilidad de los flujos financieros ha realzado la importancia de la inversión directa como mecanismo de financiamiento de los países en desarrollo. Este camino también contribuye a crear y consolidar lazos e intereses entre países.

En resumen, el mundo contemporáneo luce estructuralmente más proclive a esquemas de cooperación e integración que diez años atrás, y ese es un dato auspicioso para el ALCA, con la salvedad que el mundo deberá restañar los efectos de las tensiones que dejaron en distintos planos la intervención de la coalición militar encabezada por EE.UU. en Irak.

(ii) El contexto político regional

En el plano regional la tradición democrática recuperada en los años ochenta se ha consolidado en los años noventa lo que se refuerza en el ALCA: un espacio para países y gobiernos con institucionalidad democrática. Romperla -con el riesgo de quedar excluido- constituye un desincentivo para intentos de fractura.

La consolidación se ha manifestado a través de la comunidad de políticas de Estado a lo largo de gobiernos de distinto signo y en transiciones cada vez más suaves. Ello implica que la región ha comenzado a ganar en previsibilidad, más allá de las turbulencias que las particulares condiciones económicas del fin de la década puedan haber producido.

Aunque algunas de las transiciones estuvieron teñidas de momentos de mayor tensión, al fin del día las instituciones ganaban fortaleza en la medida que los actores políticos y sociales aumentaban su capacidad para administrar esas situaciones.

La experiencia acumulada en períodos turbulentos respecto de los riesgos asociados con la interrupción de procesos democráticos, indujo a los partidos políticos a alcanzar consensos básicos que reforzaran la gobernabilidad y la estabilidad de la acción de gobierno.

Desde el punto de vista político, la sociedad en la mayoría de los países de la región ha incorporado el valor de la estabilidad y se ha hecho más propensa a reaccionar rápidamente ante el advenimiento de entornos inflacionarios. Como la tasa de inflación en la década en la mayoría de los países ha venido descendiendo respecto de los niveles prevalecientes diez años atrás, las demandas que la sociedad plantea a los políticos desde la economía se concentran en: (i) la calidad y la transparencia de los procesos de privatización y el posterior proceso regulatorio y de control; (ii) la calidad y eficiencia del gasto público; y (iii) la lucha contra la desocupación y la pobreza. En síntesis, hay una modificación de los ejes temáticos que preocupan a la sociedad en relación a aquellos que predominaban hace diez años atrás.

En esa misma dirección, también se percibe en la sociedad una demanda de mayor calidad democrática en un doble sentido. Por un lado un efectivo respeto por las libertades individuales, no sólo políticas y económicas sino también sociales y culturales. Por otro, mejores y más transparentes mecanismos para elegir primero y controlar después la tarea de los políticos cuando estos acceden al gobierno en sus diferentes poderes (Ejecutivo y Parlamento); el auge de organizaciones no gubernamentales que actúan en este campo con un fuerte sesgo hacia el control y la lucha contra la corrupción (auditoría social de la gestión), constituyen un testimonio de esta preocupación (sobre este aspecto se profundiza en la siguiente sección).

En este sentido, después de muchos años de problemas institucionales en Latinoamérica, ya sea por la inestabilidad que daban los golpes de estado generalmente a cargo de las fuerzas armadas o

por falta de alternancias partidarias en la conducción nacional, en los años ochenta comenzó un período de decidida y generalizada institucionalización.

Los gobiernos democráticos, elegidos en gran medida en forma adecuada, se impusieron en prácticamente todos los países de la región.

Sin embargo, la falta de calidad institucional de esas "nuevas" democracias marcaba su carácter todavía transicional y limitado para afrontar períodos tumultuosos, provinieran estos del frente económico o social, del interior o del exterior de los países.

Un decidido avance lo constituyó la firma de la Carta Democrática de las Américas de Lima, el 11 de septiembre de 2001. Culminaba un período de maduración y de arduo trabajo para establecer la condición *sine qua non* de tener gobierno elegido democráticamente, para poder pertenecer a la comunidad de los 34 países del continente.

Como resultado de estos cambios políticos-sociales, las sociedades en la región se muestran más decididas hoy a participar en las cuestiones que le atañen en el presente y en el futuro, de lo que lo estaban diez años atrás, y, en este sentido, el impacto de la globalización en los medios de comunicación ha desempeñado un papel importante. Consecuentemente, es necesaria una tarea de seducción y convencimiento sobre la sociedad civil para crear los consensos sociales (o al menos limar los disensos), condición previa para alcanzar luego los consensos políticos en muchas cuestiones sensibles, sin caer en el error de estimular expectativas que luego, de quedar incumplidas, se transformen en un factor de retroceso. Es en este sentido que es necesario monitorear que "la fatiga del espíritu de la reforma" no se transforme en una reversión generalizada y disponer de los mecanismos e instrumentos para la concientización de la sociedad respecto de las implicancias de la integración hemisférica.

Sin duda, un hecho importante producido en 2001 fue la aprobación de la *Trade Promotion Authority* (TPA) por el Congreso de Estados Unidos, con la que el Parlamento dota al Ejecutivo de un instrumento apto para avanzar en los procesos de asociación comercial e integración. Este hecho se produce en momentos en que la sociedad estadounidense atraviesa una coyuntura política y económica peculiar. Política, por estar confrontando nuevas amenazas externas que llevan a revisar los alcances del concepto de seguridad. Económica, por los interrogantes que se plantean respecto de: (i) la sustentabilidad de una estrategia económica basada en una moneda fuerte, alto déficit de cuenta corriente y disminución en la tasa de ahorro privado cuando la economía pasa del superávit al déficit fiscal; y (ii) que pese a ello el crecimiento económico de los últimos dos o tres años no satisface las expectativas y la política de baja de tasa de interés no ha sido útil además de ya estar agotándose.

La combinación de inseguridad frente a ataques externos y una economía con más complejidades que durante los años noventa, puede ocasionar cambios en la sociedad estadounidense tendiendo a hacer reaparecer una fase más cautelosa que en el pasado, si bien a principios de los años noventa EE.UU. exhibía una economía caracterizada por elevadas tasas y dólar débil que luego se fue revirtiendo con el correr de los años.

De alguna manera, este hecho tiende a reforzar en las sociedades, en este caso la de EE.UU., presiones proteccionistas y en ese marco pueden interpretarse algunas medidas adoptadas por el

Congreso y el Ejecutivo como el respaldo a la *Farm Bill* que perpetua importantes subsidios a los productores agropecuarios. Una lectura pesimista sería que la marea ha cambiado y que el proteccionismo recrudece en el que sería el principal socio del ALCA (en términos de gravitación económica) y que ello hará más lento el camino de la integración. Una lectura más constructiva es que, en un contexto doméstico complejo (por las razones expuestas en el párrafo anterior) y un mundo en donde el escenario económico es adverso a la apertura de mercados, el diseño de la política comercial de EE.UU. se encamina a lo que Fred Bergsten ha denominado como "un paso atrás dos adelante" en términos de que cada presidente de EE.UU. que ha deseado obtener autoridad para avanzar en negociaciones que implicasen liberalización comercial ha tenido que realizar concesiones a los intereses proteccionistas con mayor gravitación en el momento; el resultado ha sido, en términos de Bergsten exitoso puesto que "los beneficios obtenidos han sido mayores que los costos".

En otro plano, los países de la región tienen hoy una mayor gimnasia en cooperar en acciones tendientes a enfrentar y resolver situaciones conflictivas dentro de la misma y coordinar (lo que no es sinónimo de actuar en bloque) posiciones frente a crisis extrarregionales. Ello es un activo para los países del hemisferio que se ha ido construyendo poco a poco en la medida que la interacción en foros y encuentros y la participación en negociaciones conjuntas iba produciendo un acercamiento natural. Distintos foros como el Grupo Río, las Cumbres Presidenciales, han realizado una contribución muy importante.

Esta cooperación, que no se agota en lo político o económico; se extiende a cuestiones educacionales, de seguridad, sanitarias, y ha conformado una malla más densa que la existente diez años atrás, que se retroalimenta con los avances realizados en el proceso del ALCA, creando una atmósfera más propicia para la negociación.

(iii) El contexto económico regional

En el período 1990-1999 (como promedio anual) el PIB de EE.UU. creció al 2,4% (2,7% en la década anterior) y el de los países latinoamericanos 3,2% (2,2%), en un contexto de crecimiento del PIB mundial de 3%. En líneas generales, la *performance* de Latinoamérica era, hasta ese momento, mejor que la observada en la década anterior pero aún así, no alcanzaba a igualar la del conjunto de economías en desarrollo que crecían al 5%.

Sin embargo, el contexto económico regional se deterioró a partir de allí ante el agotamiento del financiamiento externo y la necesidad de las economías de efectuar ajustes en la cuenta corriente de su balanza de pagos y en sus cuentas públicas para adaptarlas al nuevo entorno.

Desde ese punto de vista, el contexto actual económico parece *a priori* más desfavorable de aquel que hubiera existido si se hubiera podido sostener la situación vigente a fines de 1998 o en 1999. Es destacable que aquella situación resultaba difícil de sostener.

En términos generales, el panorama actual muestra a:

- (a) La economía estadounidense siguiendo el sendero de bajo crecimiento y exhibiendo déficits de cuenta corriente y fiscal.

- (b) La economía de México creciendo 0,9% en 2002 y con un crecimiento estimado en 2,1% en 2003, lo que implica una variación acumulada en el trienio del 2,5% respecto del año 2000, frente a una tasa anual acumulativa de 5,4% en el período 1996-2000; obviamente este desempeño afecta la evolución de los países centroamericanos.
- (c) Los países andinos parecen recuperar en 2003 la débil *performance* de 2001 y de 2002. Chile creció sólo 2,1% en 2001 (la mitad de su tasa de crecimiento del período 1996-2000 que fue 4,1%) pero aceleraría su crecimiento en 2003 al entorno del 3,5% y ello permitiría estabilizar en 2,8% del PIB su déficit fiscal que creció desde 2000 hasta duplicar las cifras (en términos del PIB) del período 1996-2000. Perú mantendría una tasa de crecimiento elevada en 2003 (del orden del 3,7%) luego del 5,2% alcanzado en 2002 en un desempeño superior al del resto de los países andinos. También Ecuador consolidaría un crecimiento en el entorno del 3% en 2003, luego del 3,0% registrado en 2002.
- (d) Las economías del MERCOSUR en una incipiente recuperación pero con muy bajas tasas de crecimiento en Brasil y una recuperación en Argentina que le permitiría revertir al menos una parte de la contracción verificada a partir de 1999. Uruguay reestructurando su deuda y recuperando actividad en el año 2002, Argentina, aún en *default*, y todos ellos con dificultades en articular un sendero de crecimiento sustentable que facilite el pago de la deuda.

En resumen, la mayoría de los actores encaran el tramo final de la negociación con su carga propia de dificultades económicas. Aunque estas no parecen mayores que aquellas que caracterizaran el principio de los años noventa, particularmente en relación a los temores respecto del crecimiento de EE.UU. -entre 1989 y 1992 el PIB aumento sólo al 1% anual- y de la situación de deuda de los países latinoamericanos, que recién terminó de normalizarse hacia 1992.

Es cierto que el proceso de privatizaciones y de la primera reforma del Estado queda "atrás" en los términos señalados más arriba. Ello quiere decir que la ayuda que implicará para el financiamiento del crecimiento en el pasado de los activos públicos no estará disponible en muchos países en el futuro.

Sin embargo, esto también tiene una fase positiva. En primer lugar, la ausencia de esos recursos obligará a una mayor disciplina fiscal y quitará presión sobre el tipo de cambio real (el exceso de gasto interno financiado con la venta de activos podía ser una fuente de sobrevaluación cambiaria). En segundo lugar, existe espacio para mejorar condiciones de regulación en los servicios prestados y mejorar la competitividad para los usuarios. Finalmente, mientras al principio de los años noventa hubo que esperar que los efectos benéficos de las privatizaciones sobre la productividad y la organización económica maduraran, en la actualidad esos beneficios ya están disponibles.

El balance de la situación actual *vis-à-vis* la de fines de los años ochenta y principios de los años noventa no puede obviar una referencia al clima de estabilización, con una tasa de inflación moderadamente baja en la mayoría de los países de la región inclusive Argentina, pese a la devaluación, con una tasa anual de inflación que al mes de abril de 2003, y medida por el IPC era de 19%. En ningún año entre 1995 y 2002 la inflación promedio de la región superó el 40% (184% fue el promedio anual 1984-1994) y entre los años 1998 y 2002 el promedio fue menor al 10%. Un clima de menor inflación que el observado diez años atrás también constituye un marco más propicio para que fructifiquen los beneficios de la integración hemisférica.

En el plano comercial, los países latinoamericanos han experimentado un salto cualitativo, aumentando sus exportaciones. El crecimiento anual -en valor- fue de 10% entre los años 1993 y 2001 (el crecimiento del volumen en el mismo período, 7,9%) y excedió al crecimiento del comercio mundial (6,3%), y al de las exportaciones de América del Norte, Europa y Asia (6,2%, 5,5% y 5,8%, respectivamente).

En los últimos tres años según los países, el dinamismo exportador se desaceleró acompañando la tendencia mundial; sin embargo, ello está más asociado con el ciclo internacional que con un cambio en las tendencias prevalecientes en los países.

En ese sentido, hay señales alentadoras que no se percibían en el pasado: (a) la convicción en diversos ámbitos, desde foros de países desarrollados hasta los propios organismos multilaterales, de que el comercio es clave para el crecimiento sustentable y la reducción de la pobreza; (b) la percepción en la sociedad y en los consumidores de que la apertura y el comercio permiten el acceso a bienes y servicios que de otra manera no podrían obtener; este factor actúa como contrapeso al efecto del temor al impacto de la competencia externa sobre la ocupación; (c) el efecto de la globalización en la estructura productiva ha estrechado la interdependencia entre producción doméstica y bienes importados; y (d) como tendencia general, los procesos de integración regional han constituido un *test* hacia la apertura en la medida que su rol no se agotó en un simple desvío del comercio.

Los llamados "indicadores de aprestamiento" elaborados por Jeffrey Schott, mostraban para el año 2001 y en relación a 1994 una mejora para 27 de los países que negocian en el ALCA (el estudio no involucra a EE.UU. y a Canadá) y retrocesos en cinco (entre los cuales estaban Brasil, Colombia y Ecuador). Estos indicadores muestran índices referentes a estabilidad de precios, disciplina fiscal, tasa de ahorro doméstico, endeudamiento externo, volatilidad del tipo de cambio, orientación promercado de la política económica, dependencia de los ingresos fiscales de la recaudación tributaria y sustentabilidad política.

Conceptualmente, la actualización de los indicadores de aprestamiento mostraría un deterioro en el año 2002 y una mejora en 2003. En materia de inflación utilizando el Índice de Precios al Consumidor (diciembre-diciembre) el desempeño de Argentina, Brasil, México y, en menor medida y a niveles muy bajos de Perú y Chile, mostró una aceleración en 2002 que se revirtió en 2003. En el plano fiscal y en términos del PIB, el déficit de 2002 aumentó respecto del de 2001 en Brasil, Chile, Colombia, y México, mientras Argentina entró en *default* en el pago de parte de su deuda; en este plano también los indicadores mejorarían en 2003. La volatilidad cambiaria fue importante en 2002 en Argentina, Brasil, Uruguay y Venezuela entre otros países, pero también se aplacó en 2003. El resultado de la cuenta corriente indicaría una mejora en la tasa de ahorro doméstico en la mayoría de los países de la región, aún después de que se diluyera a lo largo de 2003 el *overshooting* en los tipos de cambio reales de los países más afectados por la crisis. En algunos países, como Argentina, comenzaron a aplicarse impuestos a las exportaciones, en parte por razones fiscales y en parte por razones de mitigación del *pass through* a precios de la corrección cambiaria, que han originado una suerte de dependencia de los ingresos impositivos, de la marcha del tipo de cambio y de las exportaciones. De todas maneras, ello compensó la caída de la recaudación derivada de la disminución de las importaciones (no solo vía ingresos más bajos por derechos a las importaciones sino también por el efecto sobre otros tributos que gravan las importaciones como el IVA). En lo atinente al enfoque promercado, la situación actual es probablemente menos favorable que en 1998 pero sin cambios significativos respecto al año 2001.

En balance, un análisis comparativo indicaría que, si en condiciones económicas tan adversas como las actuales en el período del "efecto tequila" fue posible obtener un importante avance con proyectos de integración como el TLCAN o el MERCOSUR, las condiciones actuales no deberían ser un impedimento decisivo para no alcanzar un nuevo avance en esta década hacia el perfeccionamiento del ALCA. Por cierto, la tarea de completar las reformas económicas pendientes, efectuar los ajustes fiscales y de deuda en los países que lo necesitaran y fórmulas nuevas para enfrentar *shocks* externos, no será tan sencilla. Pero, probablemente el ALCA pueda desempeñar un rol positivo.

(iv) El entorno institucional regional

Los acuerdos regionales han tenido un desarrollo importante en la década: existe hoy un mayor número que diez años atrás, y los preexistentes se han visto fortalecidos: el TLCAN es un ejemplo de los primeros y el MERCOSUR de los segundos. Existen 23 acuerdos (sin incluir aquellos con países o áreas extrahemisféricos) y 11 más en curso incluyendo el ALCA.

Este proceso ha tenido varios aspectos positivos en cuanto va diluyendo dentro de los países la gravitación del pensamiento aislacionista, promueve un sesgo más proclive al comercio de la economía, facilita la construcción de consensos dentro de los países reduciendo los costos de negociación en el plano político y en el nivel legislativo e introduce una gimnasia negociadora en los agentes involucrados a este proceso y, finalmente, deja importantes enseñanzas de cómo manejar los distintos problemas de un proceso de integración comercial, desde los que surjan estrictamente de la negociación hasta aquellos vinculados con los problemas macroeconómicos de los países involucrados. El comercio intrarregional en la última década creció en América Latina con mayor rapidez que el extrarregional y fueron los acuerdos entre los países que los integran uno de los vehículos que contribuyeron a darle dinamismo, como señala el Informe sobre el Progreso Económico y Social en América Latina del Banco Interamericano de Desarrollo dedicado en 2002 al tema "Más allá de las fronteras: el nuevo regionalismo en América Latina".

Por otro lado, los acuerdos que se han ido generando derivaron en un aumento del comercio intrazona, tanto en el caso del TLCAN cuanto en el MERCOSUR. En el primer caso, la participación de las exportaciones en el comercio intrazona pasó de 34% a 47% entre 1990 y 1999; en el caso del MERCOSUR pasó de 11% a 20%.

Como se mencionó al considerar el contexto político, la interrelación entre los actores políticos y sociales en los acuerdos regionales a lo largo de la década ha tejido una malla que constituye un activo para el ALCA. Las instituciones que hoy funcionan están en condiciones de contribuir a apuntalar el desarrollo del ALCA, y ello se evidencia tanto en los foros regionales como en los internacionales.

Es cierto que la convivencia de una multiplicidad de acuerdos subregionales sugiere que, *pari passu* con la negociación del ALCA se han planteado opciones respecto al modelo de progreso de las relaciones internacionales, particularmente si se observa que 17 de los acuerdos regionales se realizaron a partir de 1993. La cuestión, entonces, es como se relacionan estos acuerdos con el ALCA: si son un primer estadio que conducirá luego a una instancia superior y más perfecta, o si compiten al punto de cristalizar ventajas limitadas a los países firmantes, que luego serán difíciles de remover para generalizarlas a todos los integrantes del acuerdo hemisférico.

La multiplicidad de acuerdos ha servido hasta ahora como un banco de pruebas para la capacidad negociadora de los países y ha servido para internalizar en las sociedades la importancia de asociarse para comerciar y que el comercio es una vía para el crecimiento sustentable. No parece, aunque ello sea siempre un riesgo, que se trate de un camino que facilite el desarrollo de estrategias de cierre y sustitución de importaciones a la usanza de los años ochenta.

En particular, y sin perjuicio que este tema se profundice en las secciones subsiguientes de este documento, se perciben diferentes estrategias. EE.UU. desarrolla una estrategia de utilizar los acuerdos bilaterales como mecanismo para crear bases para una apertura mayor en los países de la región como está siendo el caso del *Central American Free Trade Agreement* (CAFTA) y podría continuar con Chile, Uruguay y Perú. Otros países buscan también complementar las negociaciones del ALCA con acuerdos en la región o con la Unión Europea, esto último considerando que los estudios de impacto arrojan también resultados ventajosos de un acuerdo comercial con esa región.

Queda claro, sin embargo, que la multiplicidad de acuerdos o el *spaghetti bowl* genera algunos inconvenientes en términos de que implica un sistema más complejo de administrar, tanto para los sectores públicos como para los privados, que un acuerdo único y limpio que involucre a todos los *players*.

Por otra parte, y aunque puede parecer una redundancia, la institucionalidad que ha desarrollado el propio ALCA no estaba disponible hace una década. En efecto, hoy el ALCA cuenta con una organización con una secretaría administrativa con sede en Puebla (México) realizando, con las modalidades previstas, las reuniones de los distintos grupos de negociación. Una década atrás nada de esto existía.

En otras palabras, el ALCA tiene existencia física y ha crecido desde su nacimiento, con las dificultades y vaivenes previsibles. Ello refleja que los gobiernos, los países y las sociedades le otorgan importancia. Más allá que en determinadas coyunturas, las urgencias del corto plazo lleven a algún miembro a retrasar su paso, al fin del día lo recupera y alcanza al resto. Es inevitable que hayan existido políticas oportunistas en los países participantes en distintos tramos de la negociación, como reflejo del propio proceso negociador y el propósito de mejorar la posición relativa y de cambios internos, pero ello no ha impedido avanzar en alcanzar consensos básicos.

En este sentido, algunos de los acuerdos subregionales existentes dejan enseñanzas en el plano institucional que serán útiles en la evolución futura del ALCA; por caso, aquellos que se refieren a los problemas que se plantean respecto de la solución de diferencias y en la interrelación de las economías (que ha derivado en la llamada coordinación macroeconómica). En relación al primer aspecto, la solución de controversias debe reunir las condiciones de ser rápida, eficiente, transparente, y de no terminar requiriendo una solución política de alto nivel que desgaste innecesariamente la relación entre los gobiernos o resultar influenciada por la diferencia en el tamaño y poder relativo de las empresas o países involucrados. Con respecto a la segunda, es claro que la coordinación de políticas macroeconómicas es un paso que exige prudencia y plazos para instrumentarse. Pero, también es cierto que en la medida que la relación comercial entre los países aumente y que el comercio intrarregional crezca más rápido que el extrarregional, en particular en aquellos productos que tienen menos mercado extrazona, la exposición de una economía a la volatilidad de sus socios comerciales aumenta (y esto es particularmente válido para la relación de las economías grandes

con las más pequeñas, por lo que involucra también a EE.UU. y a Canadá como factores potenciales de generación de turbulencias en la región).

Por lo tanto, aunque pueda ser prematuro el término de coordinación macroeconómica, la búsqueda sistemática de políticas económicas prudentes en el plano doméstico, que mitiguen la volatilidad y reduzcan el riesgo de contagio entre los países de la región; este último siendo un punto no menor tomando en consideración la experiencia del sudeste asiático y de América Latina en la última década, es un punto de partida importante, condición necesaria para una posterior etapa superadora y perfeccionadora. Por cierto, una menor volatilidad entre los socios comerciales tiene la ventaja adicional de reducir los espacios de controversia y disputas, evitar que los países "agredidos" adopten políticas proteccionistas, explícitas o encubiertas, redireccionar las inversiones, cohesionar a los países (el temor al efecto contagio puede derivar en comportamientos poco solidarios).

Una lección importante de los acuerdos subregionales en curso es la dificultad que ha existido, en algunos de ellos, para la internalización de los principios establecidos y de los compromisos asumidos, es decir de impulsar las políticas que den efectivo cumplimiento a tales acuerdos. Ello constituye un alerta para el ALCA que debe ser tomada en cuenta y que se vincula con la prioridad asignada al proyecto hemisférico *vis-à-vis* la agenda doméstica, en particular, a la hora de construir las coaliciones políticas de apoyo al gobierno.

Paradójicamente, la historia del proyecto de integración hemisférica, cercana ya la fecha prevista de culminación de la etapa de negociación, coincide con un auge del citado "nuevo regionalismo" orientado hacia un proceso de liberalización comercial y el énfasis asignado al comercio internacional como mecanismo impulsor del crecimiento económico, la gobernabilidad y la mejora de las condiciones sociales en América Latina. Más allá de las características que finalmente surjan de las negociaciones, los resultados alcanzados en la década de los años noventa, ya sea por la acción directa de tal negociación o por la percepción de los agentes económicos que el proceso desatado era irreversible, constituyen una herencia positiva para encarar en los próximos años, los desafíos que vendrán.

En ese sentido, la percepción social es que el ALCA es un punto de llegada. De allí, la discusión planteada respecto de si se alcanza o no el acuerdo dentro de los plazos previstos, con los efectos de su superposición con la ronda de Doha. Sin embargo, hay una visión diferente: la del ALCA como punto de partida de una nueva etapa en la interrelación de los países de la región. Y aquí el dilema se puede plantear en términos geométricos: si el ALCA será un segmento o una semirrecta; en otros términos, no sólo se trata de la fecha de inicio del acuerdo o hasta de su contenido, sino de si se transformará en un proceso que, agotados los cambios macroeconómicos y comerciales a los que de lugar su vigencia, permitirá obtener ventajas en términos de una mejor inserción de toda la región en las corrientes comerciales del mundo (por eso en el largo plazo es relevante la capacidad de los países socios de crecer en materia comercial también hacia fuera del hemisferio) y bienestar para sus habitantes, en un contexto de creciente seguridad y estabilidad política.

II. DIAGNOSTICO DE LA SITUACION POLITICA ACTUAL DEL HEMISFERIO

Tendencias políticas predominantes al comenzar el siglo XXI

La década de los años noventa trajo aparejada la consolidación de los procesos democráticos edificados a lo largo de la década de los años setenta y de los ochenta en muchos países de la región; contemporáneamente, una alta proporción de la población considera la democracia como el mejor sistema político, más allá del grado de satisfacción y conformidad con su funcionamiento concreto y los reclamos para perfeccionarla que existen en las sociedades.

Las condiciones favorables que en lo económico predominaron en general hasta 1998-1999, básicamente el retroceso de la inflación, legitimaron la eficiencia del funcionamiento de la democracia; dado que los sectores de menores ingresos son los más castigados por la inflación, la disminución de ésta reforzó la estabilidad política y contribuyó a la gobernabilidad.

Este progreso no ha sido homogéneo en todos los países. En algunos casos, una democracia formal preexistente ha sido mejorada con procedimientos que han incorporado más elementos de democracia real, aumentando la transparencia e incentivando la utilización de prácticas democráticas también dentro de los partidos políticos, pasando de una suerte de paternalismo a un mayor pluralismo interno y participación.

En lo institucional, el componente militar dejó de actuar como factor de desestabilización en la mayoría de los países de la región. Las Fuerzas Armadas terminaron de realizar un proceso de cambio de rol y de perfil respecto del que habían desarrollado hasta los años ochenta. Por un lado, dejaron de ser factores gravitantes y de interferencia de la política interna para concentrarse en una actividad "profesional". Por otro, iniciaron un proceso de fuerte inserción en actividades de "mantenimiento de la paz", que llevaron a que intercambiaran tecnologías y experiencias con las fuerzas armadas de otros países extrarregionales. En tercer lugar, la realización de actividades conjuntas en el ámbito regional favoreció el interrelacionamiento e intercambio de experiencias. Finalmente, y en el plano nacional, a partir de su capacidad logística, se involucraron en cuestiones de apoyo a la sociedad civil.

A su vez, varios factores contribuyeron a este proceso, relacionados con el propósito de esta investigación:

- (i) El proceso de integración regional ha traído aparejado un cambio de las hipótesis de conflicto y exaltado la cooperación de las fuerzas armadas de los países en actividades de capacitación y entrenamiento. El vecino dejó de ser visto como un rival o adversario para ser percibido como un socio potencial.
- (ii) Es sabido que las reformas económicas de los años noventa determinaron un retiro de la actividad del Estado como productor de bienes y servicios; como en algunas de estas actividades la presencia de las Fuerzas Armadas era importante (fundado en argumentos estratégicos), el nuevo marco (cambio en las metas estratégicas) implicó también un retiro de la actividad militar, circunscribiéndola en esa materia a cuestiones específicamente profesionales.
- (iii) Las restricciones presupuestarias y el cambio en el perfil del gasto público incidieron en una reducción de la participación del gasto militar en el gasto total.

- (iv) La profesionalización y capacitación de las Fuerzas Armadas fue una característica en muchos países de la región en la década. En un contexto de globalización, los militares absorbieron un *shock* cultural prodemocrático que disminuyó el riesgo de expresiones autoritarias.
- (v) La comunidad internacional difícilmente hubiera convalidado procesos militares como los que se observaron hasta principios de los años ochenta; los países en los que pudieran haberse producido hubieran quedado expuestos al riesgo de una fuerte condena y al aislamiento.

Al mismo tiempo que las Fuerzas Armadas dejaban de representar un factor de ruptura, un nuevo fenómeno apareció en el mapa de la región originando inestabilidad política, volatilidad institucional y dificultades de gobernabilidad: la desestabilización civil. Este fenómeno se observó en Argentina, Bolivia, Ecuador, Paraguay y Venezuela condicionando en la mayoría de los casos el accionar de gobiernos constitucionalmente elegidos, llegando en casos extremos, a producir el desplazamiento de las autoridades electas. En la mayoría de los casos el fenómeno se procuró enmarcar dentro de los límites de la ley y, por una u otra vía, se trató de que el marco institucional general no evidenciara una ruptura formal.

En términos generales los síntomas previos de estos movimientos de desestabilización eran: (i) una actitud extremadamente crítica de la sociedad respecto del funcionamiento de la democracia en la circunstancia concreta del país en ese momento y la demanda de cambios para mejorarla; (ii) una muy baja aprobación de la tarea que realizaba el gobierno en los diferentes campos (político, económico, social); (iii) una muy baja confianza en la capacidad de administración del gobierno hacia el futuro; (iv) disensos generalizados con el rumbo político y económico del país; (v) un muy bajo nivel de confianza en las instituciones; y (vi) una creciente irritabilidad de la opinión pública, cada vez más franca y abiertamente explicitada en los sistemas más democráticos donde la libertad de expresión era mayor, o reprimida y oculta en los restantes.

El surgimiento de este nuevo factor de desestabilización hace pensar que el sistema democrático en los años noventa, si bien fue capaz de reencauzar al factor militar, no pudo crear condiciones dentro de sus instituciones para dirimir y arbitrar todos los conflictos significativos. Las instituciones en algunos países fueron endebles y maleables. Endebles para soportar las presiones y maleables para servir a los intereses de los políticos con una visión de corto plazo. Obviamente, estas limitaciones reducían la confiabilidad de las instituciones y limitaban la previsibilidad de la sociedad en el sostenimiento de las reglas de juego, la preservación de derechos básicos y por cierto, las tornaban poco eficientes a la hora de contener las tensiones.

El análisis de los factores que explican el surgimiento de esta nueva forma de desestabilización debe comenzar en la existencia de demandas sociales insatisfechas y el cansancio del espíritu de las reformas de principios de los años noventa. A los cuestionamientos de los sectores "perdedores" (por caso los trabajadores desplazados de las empresas privatizadas, los empresarios perjudicados por la apertura económica, etc.) se agregó el retroceso provocado por la crisis regional de fines de esa década, en particular el lento crecimiento de la región a partir de 1998. La recesión y el aumento de la desocupación potenciaron estos efectos adversos. El ciclo económico internacional también jugó un rol desfavorable tanto por la reducción del financiamiento internacional ya comentada, como por la influencia de la caída de los precios de los *commodities* en momentos en que la política de subsidios a la producción en los países desarrollados estaba dirigida a la salida exportadora. Finalmente, pueden haber existido errores en la estrategia diseñada para la búsqueda

de apoyos a las reformas iniciales, la cual, al realzar exageradamente los beneficios de las mismas para la sociedad produjo expectativas que al no cumplirse, tuvieron un efecto *boomerang* en el mediano plazo. Podría decirse, que se sobrevendieron los beneficios de la reforma.

Frente a este cuadro de mayor demanda social la respuesta de los gobiernos fue dispar, pero en general insuficiente en dos grandes dimensiones: la técnica y la política.

En la dimensión técnica, la falla de los gobiernos estuvo en la administración y gestión. Errores de consistencia macroeconómica, particularmente en el plano fiscal, que inicialmente habían pasado inadvertidos o habían sido absorbidos por los ingresos provenientes de ventas de activos públicos y, en última instancia por aumento de la deuda pública, quedaron en evidencia al limitarse el flujo de fondos hacia la región y restringirse, por lo tanto, las posibilidades de financiamiento de los déficits fiscales ya existentes y aún la propia renovación del principal. La sensación predominante fue que la incapacidad de algunos gobiernos en administrar eficientemente el gasto público y arbitrar conflictos derivó en un endeudamiento que no pudo ser sostenido.

Desde la dimensión política, la dificultad en construir consensos fue un ingrediente que limitó la capacidad de reacción de los gobiernos para neutralizar los casos de desestabilización civil. Este hecho no sólo es responsabilidad de los Poderes Ejecutivos, sino que se extiende al Poder Legislativo en el orden federal y subnacional, y a la clase política dirigente en general.

La construcción de consensos políticos tiende a dificultarse cuando el paraguas de una evolución favorable de la economía desaparece. Pero en esos momentos de dificultad, otros factores agravan la situación particularmente si el Poder Ejecutivo pierde el control del Parlamento. Los países latinoamericanos tienen distintas particularidades en lo atinente a su organización de partidos políticos, desde un modelo basado en el bipartidismo (que a su vez tiene matices respecto a su homogeneidad política e ideológica) hasta otro sustentado en una gama de partidos medianos que completan el arco ideológico y que realizan entre sí coaliciones electorales o parlamentarias para facilitar la gobernabilidad. Por cierto, estas características se reflejan en la composición de los Parlamentos y constituyen una de las causas que en oportunidades dificultan alcanzar consensos.

En efecto, en momentos de *stress*, aún en los sistemas bipartidistas la disciplina partidaria se relaja emergiendo los intereses particulares de los distintos grupos que constituyen la representación parlamentaria, sean estos los estados subnacionales, u otros factores de poder; en los casos de Parlamentos muy fragmentados esta tendencia también se manifiesta.

La formación de coaliciones electorales altamente volátiles es causa y consecuencia a la vez de esta situación de fragmentación parlamentaria: alianzas que se organizan al sólo efecto de alcanzar el poder sin demasiada preocupación en la posterior sustentabilidad de la acción de gobierno.

De esta manera, la construcción de consensos se vuelve difícil, pues se pasa de una situación de uniformidad y "seguidismo" (que puede llegar a anular temporariamente la efectividad de los *checks and controls* que supone la división de poderes, pilar fundamental del sistema democrático) a otra de bloqueo en la acción de los poderes que puede terminar en una suerte de inmovilismo en la gestión de gobierno al quedar el Ejecutivo "atado de pies y manos" para cumplir sus funciones.

Algunas reformas constitucionales producidas en la década, tendientes a introducir la figura de la reelección presidencial, han tenido como contrapartida un reforzamiento del poder formal del Parlamento y de los estados subnacionales; este es un dato no menor considerando la dificultad de organizar coaliciones parlamentarias en aquellos casos de una excesiva fragmentación en el Congreso.

La opinión pública se ha tornado especialmente sensible a esta situación y ello ha contribuido a que el deterioro de imagen del gobierno no se limite a la acción del Poder Ejecutivo en el manejo de la política y de la economía sino que se traslada también al Parlamento y a la Justicia, que gozan de baja credibilidad. La percepción que predominan los intereses propios sobre el bien común de la población, las dudas respecto del efectivo cumplimiento del principio de división de poderes y de independencia así como la sospecha de casos de corrupción, contribuyen a la pérdida de imagen de estas instituciones. Como puede observarse en el cuadro adjunto, como promedio simple (sin ponderar por la población de cada país), la confianza en los Partidos Políticos, el Congreso y el Justicia de un conjunto representativo de países latinoamericanos es de 13%, 19% y 28%, respectivamente. En el caso del Congreso, el porcentaje de la población que confía en él no llega a la tercera parte en ninguno de los países listados y tanto en Brasil como en Argentina se observan valores sumamente bajos. En lo que se refiere a los Partidos Políticos, los índices de confianza son aún más bajos con varios países debajo del 10%, entre ellos nuevamente Brasil y Argentina. En relación a la Justicia, si bien goza de mayor confianza que las instituciones políticas, los guarismos son bajos excepto en Costa Rica y Uruguay, donde se aproximan -sin alcanzarlo- al 50%.

Pero el cuestionamiento de la población respecto de las instituciones no se agota en el gobierno, también alcanza a otros sectores sociales con responsabilidades dirigenciales y, por lo tanto, participantes esenciales en la construcción de consensos. Ya se hizo mención al caso de los partidos políticos, pero también se observa en algunos países baja confianza en los sindicatos: en todos los países listados, la proporción de la población que muestra confianza en los sindicatos es menor a la mitad, con Venezuela y Chile en el extremo de mayor confianza y Argentina en el de menor.

Respecto de las empresas privadas se advierte una dispersión de opiniones respecto de su confiabilidad. En Venezuela y Costa Rica se observa un alto nivel de confianza y en México, Chile, Uruguay, Colombia, Ecuador, Honduras y Perú niveles de confianza cercanos al 50%; obsérvese que la mayoría de los países mencionados son miembros de la Comunidad Andina de Naciones o del MCCA, y sólo Uruguay del MERCOSUR; de hecho, Brasil y Argentina son los países cuyas poblaciones en menor medida confían en las empresas privadas, aunque les otorgan más credibilidad que a las instituciones del sector público y de la representatividad política.

Este déficit explica las limitaciones existentes para la construcción de consensos; en algunos casos agudos ha sido la Iglesia, que goza de muy alta confianza en todos los países, quien ha buscado contribuir a su elaboración, con suerte variada.

Frente a este cuadro, en algunos países se ha observado una tendencia a la sobre reacción y un hiperactivismo por parte del gobierno para adquirir o aumentar su reputación ante la opinión pública. Esta estrategia no siempre ha tenido resultados satisfactorios. En algunos casos ha profundizado o puesto en evidencia la incapacidad de construir consensos y/o la debilidad del propio gobierno. En otros, se han verificado errores en el diseño de la estrategia de sobre reacción que trajeron más problemas que las soluciones que aportaron.

CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES EN LATINOAMERICA *
(Segundo trimestre de 2002)

País	Congreso	Partido Político	Justicia	Sindicatos	Iglesia	Empresa Privada	Fuerzas Armadas	#
Argentina	7	8	19	10	57	24	34	23
Bolivia	16	6	20	34	79	43	41	34
Brasil	11	6	20	36	61	39	49	32
Chile	29	12	22	46	56	50	59	39
Colombia	22	19	42	34	79	49	63	44
Costa Rica	31	19	48	38	68	67	s.i.	45
Honduras	28	18	36	32	88	46	52	43
México	26	21	24	27	57	58	56	38
Panamá	8	8	28	s.i.	80	43	s.i.	33
Perú	24	10	19	36	73	45	36	35
Uruguay	29	25	45	36	37	52	41	38
Venezuela	15	11	21	48	74	89	41	43
Promedio Simple	19	13	28	36	68	50	48	37

Notas: s.i. sin información.

Promedio horizontal de confianza general: elaboración propia.

* Porcentaje de la población que confía en cada institución.

Fuente: CIMA, Consorcio Interamericano de Empresas de Investigación de Mercado y Asesoramiento. El promedio simple (vertical) fue elaborado por el autor.

La pérdida de la credibilidad que la sociedad deposita en los actores políticos y sociales tiene dos consecuencias aparentemente contradictorias: la atonía y la indiferencia por un lado y la búsqueda de participación directa por otro. Ambas implican una baja capacidad del sistema político de administrar el conflicto, pero tienen matices diferenciales.

La atonía se manifiesta con una baja utilización de los canales tradicionales de participación de la sociedad en la vida política: la concurrencia a las elecciones internas de los partidos es reducida (para elegir autoridades partidarias o aún a los candidatos para las elecciones generales). La participación en la rutina de la actividad partidaria entre dos elecciones es poco significativa, la presencia en actos políticos también es baja aún en la inminencia de las elecciones y, llegadas éstas, el ausentismo, el voto en blanco y el "voto protesta" alcanzan porcentajes elevados. Estos síntomas se han profundizado en los últimos años en algunos países de la región.

Pero, paralelamente, la sociedad busca expresarse por otros canales diferentes a los tradicionales. Por un lado, se ha incrementado el papel de las ONG, a las cuales la gente dedica tiempo y esfuerzo, en general de manera desinteresada, para cooperar en la solución de problemas (pobreza, hambre) o actuar de nexo entre Estado y sociedad en temas diversos (protección de derechos del consumidor, preservación ambiental).

Por otro lado, también han crecido en la región modalidades de acción directa más radicalizadas, en defensa o búsqueda de intereses concretos: cortes de ruta, ocupación de tierras, acciones callejeras, *lock out* de productores, jornadas de protesta; estas manifestaciones se han desarrollado a partir

de organizaciones *ad hoc* y sin una intervención definida de los partidos políticos convencionales. En otros términos, el surgimiento de estos movimientos parece haber coincidido con la falta de capacidad de las organizaciones tradicionales de la sociedad política y civil de administrar los conflictos y los procesos de cambio en un contexto de baja credibilidad en las instituciones.

Las nuevas formas de acción directa, que se desarrollaron en general en un marco de respeto a la ley, en algunos casos llegaron a posiciones límites que trabaron el desarrollo de la actividad económica.

De esta manera, la profundización de ese proceso puede terminar actuando como un factor de desestabilización civil; superar este riesgo obliga a invertir en mejorar la capacidad de creación de consensos, introduciendo las reformas que eleven la calidad de las instituciones (mayor representatividad, transparencia) para que éstas recuperen la credibilidad de los ciudadanos.

Al comenzar el nuevo siglo, la sociedad muestra un moderado corrimiento hacia posiciones de centro-izquierda. Ello se desprende tanto de los resultados de encuestas de opinión pública que reflejan la autoubicación ideológica de la población, cuanto de los resultados electorales que demostraron el avance de candidatos compatibles con ese perfil.

Esta tendencia es también consistente con la insatisfacción de la sociedad frente a las respuestas de los gobiernos a sus demandas, a la percepción de los costos derivados de la desaceleración en el ritmo de crecimiento de la economía en los últimos años, al aumento de la desocupación y de las tensiones sociales.

Sin embargo, las demandas sociales tienen hoy una baja carga de voluntarismo y una mayor dosis de racionalidad, que se advierte en diferentes indicadores: (i) hay un rechazo generalizado (y son castigadas políticamente) las políticas proinflacionarias; las sociedades latinoamericanas en general no son fácilmente tentadas por propuestas que pongan en riesgo la estabilidad monetaria; (ii) si bien hay una demanda por una mayor participación del Estado en la economía, ello es para un cumplimiento eficiente de la función de regulador y protector de los derechos de usuarios y consumidores antes que como productor de bienes y servicios; (iii) la sociedad tiene marcada desconfianza por la capacidad del Estado de controlar efectivamente precios e intervenir directamente en los mercados; (iv) a diferencia de principios de los años noventa, cuando ello era un tema debatido sólo en algunos círculos, se asigna a la transparencia un rol principal para mejorar la eficiencia de la acción pública; y (v) la sociedad sigue asignando una importancia relevante al comercio y a la integración al mundo, más allá que reclame reglas justas para la producción nacional.

En resumen, la impresión es que la racionalidad y ausencia de voluntarismo que impregnó a la opinión pública a fines de los años noventa fue una combinación de las lecciones aprendidas en las dos décadas anteriores. El deseo de corregir lo que perciben como aspectos negativos en la década de los años noventa no los lleva a exigir que se retrotraigan las cosas a la década anterior. Y ello hace que sus integrantes estén más propensos a buscar soluciones que mejoren la situación existente antes que a producir una fractura total.

De esta manera se avanza en la búsqueda de una integración entre la visión político-estratégica y la visión economicista. En ese sentido, la tendencia al *stop and go* en las economías latinoamericanas ha llevado a que las urgencias de la coyuntura le impongan a los gobiernos y a la sociedad una

agenda predominantemente económica y cargada de cuestiones de corto plazo. De hecho, aún las reformas de los años noventa -muchas de ellas de fuerte contenido estratégico y de largo plazo- estuvieron mezcladas con cuestiones de corto plazo (por caso, la política de tarifas públicas en los procesos de privatización); la política fiscal, y la política arancelaria fueron otros campos donde ambos planos, el corto y el largo plazo se confundieron y, en algunos casos, la visión estratégica de un horizonte prolongado (pensando en los incentivos al crecimiento) quedaron postergados ante las demandas de la "caja" o de *lobbies* sectoriales.

Hoy parece que la sociedad está reclamando una visión más estratégica y este reclamo se produce en momentos en que la baja credibilidad limita las posibilidades de la dirigencia y de la clase política -si pudiera hacerlo- para dar respuesta a sus demandas.

Es cierto que la situación económica de varios países en la región hace que la coyuntura siga siendo un tema dominante, particularmente allí donde las instituciones de la economía sufrieron más duramente el embate de la crisis (por ejemplo Argentina, Bolivia y Uruguay). Pero, al mismo tiempo, resulta alentadora la preocupación de la sociedad por cuestiones estratégicas dentro de las cuales la inserción internacional no es un tema menor.

Funcionamiento de los gobiernos en la región

Las sociedades latinoamericanas aumentaron a lo largo de los años noventa el nivel de exigencia respecto de lo que esperan y demandan de sus gobiernos, en términos de transparencia, y eficiencia de gestión administrativa. También ha aumentado la demanda sobre sus funciones esenciales en los planos de educación, salud, justicia y seguridad.

En términos generales, las instituciones de educación y salud gozan de una moderada reputación en los países latinoamericanos; particularmente en el caso de la primera, la mitad o más de la población de los países de la región confía en su sistema educativo y en muchos casos hasta supera el 70% (Uruguay Colombia, Costa Rica, Honduras, México, Chile y Bolivia). Ello no quiere decir que no exista una amplia tarea a realizar para mejorar los estándares alcanzados pero a lo largo de la última década se han realizado avances, en un marco de pendularidad determinado por las limitaciones presupuestarias.

En el caso de la justicia, se trata de una institución afectada por cuestiones diversas que van desde trabas burocráticas que lentifican el proceso judicial hasta una politización de aquellos que deben administrarla. Los límites de la división de poderes no son siempre claros, con el riesgo que se produzcan avances de la justicia en el plano de los otros poderes trabando el proceso de decisiones del Ejecutivo, cuanto el fenómeno inverso de justicia afecta al Ejecutivo de turno, todo lo cual perjudica una sana seguridad jurídica.

La cuestión de la seguridad, que tiene también múltiples facetas, constituye un verdadero *test* para los gobiernos desde la óptica de los habitantes, y ello se puso en evidencia en los últimos años, y continúa como una asignatura pendiente.

Por sus características, es un tema que requiere un delicado equilibrio, considerando que las sociedades latinoamericanas son altamente reactivas a cualquier manifestación de autoritarismo,

luego de las experiencias del período 1950-1980 y el persistente accionar de la comunidad internacional en el plano externo y de las asociaciones de derechos humanos en el interno.

Sin embargo, la sensación de temor de la población frente a los delitos comunes e inseguridad callejera ha aumentado respecto de diez años atrás (a la vez que aumentó la dosis de violencia que los acompaña) generando una suerte de reacción de la sociedad. El problema que se plantea es el de la eficacia de los poderes del Estado involucrado (fuerzas de seguridad y justicia) para prevenir y punir conductas. En casos extremos, la sociedad se percibe indefensa y en varios países de la región el porcentaje de la población que confía en la policía no supera al 30% (Argentina, Perú, Brasil, Ecuador, México, Bolivia).

Paralelamente, la seguridad se ve amenazada por otros desafíos, fundamentalmente los provenientes del narcotráfico y del terrorismo. En uno y otro caso, se trata de problemas para los cuales las naciones latinoamericanas carecen de recursos económicos, tecnológicos y organizativos para enfrentarlos.

Finalmente, las nuevas formas de protesta social podrían llegar a constituir una amenaza para la seguridad física; de hecho, ya lo son para la seguridad jurídica (ya que impiden el ejercicio de derechos tan elementales como el de circulación de bienes y personas) y, eventualmente para la propiedad privada. El dilema es si pueden producirse nuevos avances que condicionen otros derechos como el de votar o que pretendan escalar desde las acciones de protesta a la toma del poder.

Por supuesto, hoy ha crecido el riesgo de que las nuevas formas del delito se articulen entre sí: la violencia callejera financia el consumo de drogas y éste a su vez incita a la violencia, todo ello sin desconocer la importancia del rol catalizador que la pobreza y las aglomeraciones urbanas desempeñan en este proceso.

En resumen, las nuevas formas que adquiere el problema de la seguridad en relación a diez o más años atrás, derivan en la demanda social para que los gobiernos sean capaces de articular la recuperación del poder de coacción que le es propio dentro de los límites que establecen las respectivas Constituciones, sin caer por ello en la conculcación de los derechos civiles.

En general, los gobiernos latinoamericanos tienen hoy una mayor legitimidad de origen que dos décadas atrás y ello está asociado con el gradual encuadramiento del "factor militar" a sus funciones específicas. Sin embargo, al mismo tiempo hay un mayor control de la sociedad sobre su desempeño que ha dado lugar a una suerte de prueba permanente, que, en casos extremos ha dado lugar a la aparición del concepto de legitimidad de facto. Por ello, son tan importantes los cambios que se observan en la actitud de la opinión pública respecto de cuestiones como seguridad y corrupción.

Se trata, sin duda, de una distinción riesgosa que expone a gobiernos que deben efectuar correcciones macroeconómicas importantes o adoptar medidas estratégicas de largo plazo (por caso en materia de política internacional) en sentido contrario de la opinión pública mayoritaria, a cuestionamientos permanentes que terminen debilitándolos o provocando inestabilidad. El objetivo de mantener una elevada legitimidad de facto (y de apoyo a la gestión del gobierno) puede derivar en una suerte de democracia plebiscitaria en la cual cualquier decisión política queda sujeta a la aprobación de la mayoría, en oposición al principio de la delegación de la soberanía popular en los representantes votados a tal efecto que son quienes deliberan y sancionan las leyes.

Mantener una situación equilibrada es, nuevamente, el factor crucial. Un marco de baja legitimidad reduce la credibilidad en los procesos de gestión del Estado; la búsqueda de "comprar" legitimidad sobre la base de concesiones permanentes tiene un efecto parecido, cuando las sociedades avizoran que esta estrategia responde a que el gobierno se siente débil.

En este sentido, la sustentabilidad política requiere la existencia de instituciones sólidas, robustecidas por consensos en cuestiones básicas para la vida social que se mantengan más allá de los avatares del ciclo económico y político. De lo contrario, cuando se produce un proceso recesivo o simplemente el gobierno se acerca al fin del mandato la sustentabilidad *-per se-* se ve resentida. Realizar acuerdos políticos en el auge económico o en la plenitud del poder político, buscando la inclusión (no la absorción) de la oposición, requiere una dosis de sabiduría política no siempre disponible; pero, hacerlo en los tiempos difíciles, puede resultar una tarea ímproba.

El panorama político latinoamericano muestra, como se ha señalado más arriba, un abanico de situaciones en los Parlamentos, según la estructura de la organización nacional (como se distribuye el poder entre el gobierno federal y los estados subnacionales) o como estén organizados los partidos políticos (bipartidismo, bipartidismo atenuado, multiplicidad de partidos).

En cualquier caso, y considerando que los modelos bipartidistas incluyen "alas" con profundas diferencias entre sí, los Parlamentos tienden a estar atomizados, lo que exige procesos permanentes de negociación -con los tiempos que éstos demandan-. Por lo tanto, es frecuente caer en situaciones de bloqueo que, según el tema que se trate, puede quitar efectividad a la acción del gobierno. Las votaciones se terminan ganando con mayorías que se construyen *ad hoc*, con una alta volatilidad y en un marco de fluidos realineamientos de los parlamentarios.

Resulta ilustrativo de este punto, el debate instalado en algunos países respecto de si el mandato presidencial debe tener la misma extensión y coincidir con el de los parlamentarios o si debe haber algún mecanismo de renovación parcial -con elecciones parlamentarias intermedias-. En general las teorías constitucionalistas advierten del riesgo de la primera opción en cuanto daría la posibilidad al partido ganador a contar con un dominio importante de ambos poderes. En ese sentido, se recomendaba el segundo mecanismo, de elecciones intermedias. Sin embargo, la experiencia reciente revela que se torna dificultoso para un Poder Ejecutivo mantener el control de la situación en caso de perder las elecciones intermedias y una presencia significativa en el Parlamento. En ambos casos, la sustentabilidad política puede quedar en riesgo.

Por cierto, la sustentabilidad política está ligada con la económica. Y ésta puede provenir de un escenario de claro encolumnamiento de la sociedad detrás de una idea o proyecto, como de que la economía transite un sendero de crecimiento sustentable cuyos beneficios se distribuyan equitativamente en la sociedad.

Es cierto que la región ha enfrentado en los últimos cuatro años una situación desfavorable cuyos resultados han sido el bajo crecimiento económico (o la contracción), el aumento de la desocupación, la insatisfacción social y los temores sobre la gobernabilidad. Pero, diez años atrás la situación no era mucho mejor, con varias economías en situación de *default*, y alta inflación que reducía el salario real. Ello no impidió la superación de los problemas y el avance de los proyectos regionales (MERCOSUR) y hemisférico (ALCA).

A lo largo de la década, y en el marco de alianzas fluctuantes, la coalición de apoyo a las reformas predominó sobre los grupos "antimodelo". Estos últimos, sin embargo, han ganado espacio en los últimos tres o cuatro años, a partir de la reducción del financiamiento externo, de la desaceleración del crecimiento económico y de las fallas de implementación, todo ello coincidiendo con la fatiga de las reformas y el giro ideológico de la sociedad. Sin embargo, ello no impidió el avance de muchos acuerdos comerciales entre países de la región (se realizaron 17 acuerdos regionales entre 1994 y 2002) y que progresaran las negociaciones del ALCA.

Sin avanzar en el campo de las conclusiones, una cuestión fundamental y un desafío a resolver, será el armado de nuevas coaliciones articuladas a partir de una nueva "ancla". La estabilización ya no está disponible, puesto que ha sido incorporada por la sociedad como un activo propio. Las reformas de primera generación y las privatizaciones, más allá de que los aspectos regulatorios puedan ser mejorados, también forman parte de la historia de muchos países.

En ese sentido, la lógica macroeconómica indicaría que la nueva ancla política debería ser el eje del comercio y la inversión. La mayoría de los países ha realizado, frente a la desaceleración del flujo de ingreso de capitales, una importante corrección de su cuenta corriente para adecuarla a un menor flujo de ahorro externo. Aún cuando se haya normalizado la situación de salto inicial (*overshooting*) que viven algunos países a principios de 2003, el nuevo perfil de precios relativos será sustancialmente diferente del de los años noventa, lo que abre una oportunidad a un comercio orientado hacia la generación de divisas y a la exportación de bienes y servicios. También ofrece una alternativa a la inversión extranjera directa que se dedique en esa actividad, a expensas de otras orientadas a la absorción interna.

Esta nueva ancla requerirá varias condiciones: (i) que la sociedad acepte salarios en dólares más bajos que aquellos que prevalecieron en los años noventa, particularmente en los momentos de mayor revaluación de su moneda doméstica; (ii) paciencia para esperar que los beneficios de un crecimiento orientado hacia la exportación se traduzcan en una reducción de la desocupación, debiendo mientras tanto preverse la cobertura social que impida un rechazo al modelo; y (iii) la aceptación, por parte de los sectores productivos, de que este es el camino viable considerando el agotamiento en el acceso al financiamiento de déficits de cuenta corriente que limita las posibilidades de estimular la demanda interna y de que una estrategia de sustitución de importaciones tiene hoy los límites que imponen los acuerdos internacionales por lo que, más allá que puedan utilizarse como instrumento coyuntural, no es razonable utilizarlos para construir una estrategia de mediano plazo pues en cualquier momento podrían ser eliminados o modificados. Ya sea porque el financiamiento externo será menor al de los años noventa o porque los gobiernos aprendieron la lección de las vulnerabilidades que engendra un uso excesivo del mismo, los enfoques con énfasis en la demanda interna se encuentran mucho más limitados que el pasado.

Posicionamientos frente a la inserción internacional y la integración hemisférica

La posición de la sociedad latinoamericana refleja los efectos de la globalización. Reconoce la importancia del comercio, el efecto positivo de la inversión directa y la necesidad de mantener una elevada interconexión con el mundo en el plano tecnológico. También ha evolucionado en orden a interpretar la importancia de las instituciones internacionales en los diferentes planos político, económico y comercial.

La opinión pública latinoamericana tiene, en general, una opinión favorable de sus vecinos -excepto en los casos en los cuales se arrastra algún litigio fronterizo-; las opiniones sobre Estados Unidos están divididas y, en general, son más favorables en los países que bordean el Océano Pacífico que en los del Atlántico.

La información de que dispone y con la que se maneja la opinión pública en relación al ALCA es escasa y de poco contenido, en comparación a la existente respecto de otros acuerdos regionales, particularmente de aquellos que son geográficamente más cercanos. Más aún, como los sectores potencialmente beneficiados no se movilizan, el grueso de la presencia ante la opinión pública proviene de los grupos que se oponen y ello obstaculiza el tratamiento político. Una labor de concientización y de convencimiento en la sociedad respecto de las ventajas de largo plazo de la integración hemisférica para el comercio, el crecimiento económico y el bienestar de la sociedad parece una tarea pendiente e ineludible a realizar.

Un dato importante es la visión que las sociedades latinoamericanas tienen respecto de EE.UU., dado su carácter de impulsor inicial del ALCA, copresidente -junto con Brasil- durante la última etapa del proceso negociador, con la economía de mayor gravitación del hemisferio. Un estudio realizado por el CIMA (Consortio Iberoamericano de Empresas de Investigación de Mercado y Asesoramiento) arrojó como resultado que la imagen de EE.UU. es relativamente favorable en muchos países de la región, en particular los que integran la Comunidad Andina de Naciones y varios de los países centroamericanos. En efecto, sobre un total de diez países, la imagen promedio (simple) de EE.UU. es positiva para el 50% de la población, casi la misma cifra que arrojaba para el mismo grupo de países la imagen positiva promedio respecto de la Unión Europea (52%).

IMAGEN DE ESTADOS UNIDOS EN PAISES LATINOAMERICANOS

País	Imagen Positiva	Acuerdo Político	Fortaleza Económica	Relaciones Económicas	Cercanía Cultural
	(1)	(2)	(2)	(2)	(2)
Argentina	32	20	60	26	20
Chile	41	38	66	39	45
Colombia	54	49	70	60	61
Costa Rica	62	58	70	69	74
Ecuador	62	58	63	57	59
Honduras	64	64	70	69	74
México	47	49	72	58	62
Perú	54	49	68	59	66
Uruguay	27	15	67	27	31
Venezuela	56	47	80	77	56
<i>Promedio Simple</i>	50	45	69	54	55

Notas: (1) Porcentaje de la Población con imagen positiva de EE.UU.

(2) Porcentaje de la población que prefiere a EE.UU. frente a la UE.

Fuente: CIMA, Consortio Iberoamericano de Empresas de Investigación de Mercado y Asesoramiento.

La investigación incluye una comparación del posicionamiento de EE.UU. y de la UE en ese grupo de países en relación a con cuál acordaban más en términos políticos, a cuál de los dos

consideraban económicamente más sólido, con cuál preferían mantener relaciones económicas y con cuál se sentían más próximos desde el punto de vista cultural; en el cuadro se incluyen los porcentajes de opiniones favorables a EE.UU. como un estimador de la situación de la opinión pública de América Latina (con las limitaciones que impone la cobertura limitada) respecto de ese país. En líneas generales, se observa que el acuerdo político es bajo en el Cono Sur, precisamente en aquellos países en los cuales la imagen de EE.UU. es más baja; de todas maneras sólo en Chile, en Argentina y en Uruguay el acuerdo en el plano político es menor al 40%, tratándose en los tres casos de países que se manifiestan proclives a la política de la UE.

Hay un consenso de que EE.UU. es más fuerte que la UE, aún en aquellos países en donde la imagen estadounidense es más baja. Pero a partir de allí las preferencias vuelven a dividirse ya que son los países de la Comunidad Andina de Naciones y de Centroamérica en donde se registra mayor interés en relacionarse con EE.UU. *vis-à-vis* la UE. En cambio en los casos de Chile, Argentina y Uruguay se da la situación inversa: pese a considerar más sólido a EE.UU. se prefiere negociar con la UE.

Estudios realizados a nivel país confirman las conclusiones de la investigación del CIMA. Por caso, el realizado en el año 2002 por el Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI) indica que: (i) el 50% de la población considera que el relacionamiento de Argentina con EE.UU. perjudicó al país; y (ii) el 22% de la población cree que EE.UU. es la mejor región para estrechar relaciones, colocándolo en segundo lugar detrás de la UE (24%) y delante de Brasil (10%).

Además, el estudio del CARI arroja, siempre con validez limitada al caso argentino, otros cuatro aspectos dignos de mención:

- (a) Los resultados son más favorables a EE.UU. cuando en lugar de encuestar a la población en general se efectúa el relevamiento entre líderes de opinión, fundamentalmente empresarios, periodistas, funcionarios públicos y académicos; entre los políticos la inclinación a establecer lazos fuertes con EE.UU. es similar a la media poblacional y menor a la registrada respecto a aumentar la relación con Brasil.
- (b) El 63% de los argentinos considera importante prestar mayor atención a los países de América en orden al proceso del ALCA.
- (c) El 77% de la población cree que es importante que Argentina forme parte del MERCOSUR, porcentaje que se eleva al 90% entre los líderes de opinión.
- (d) En relación a acuerdos interbloques (desde el MERCOSUR) la población se inclina 33% en acordar con el TLCAN, y el 42% en hacerlo con la UE; entre los líderes de opinión las prioridades se invierten, 56% opta por el TLCAN y 31% por la UE.

En relación a la actitud de los gobiernos existe una visión generalizada de apoyo al proceso de integración hemisférica tanto en los países del norte como en los del sur. En los primeros, en Canadá se percibió un fuerte consenso sobre la conveniencia de avanzar con el ALCA, considerándola como una política de estado cuya vigencia ha sido sostenida a través del tiempo por diferentes partidos y sectores.

Una actitud similar predomina en Estados Unidos. A pesar, de que la situación internacional a fines del primer trimestre de 2003 imponía una agenda en donde el conflicto con Irak concentraba la

atención del gobierno, el impulso que implicó la aprobación parlamentaria del TPA para el ALCA no se desvaneció. En tal sentido, hay una actitud coincidente en las estructuras de gobierno y en los partidos políticos de EE.UU. y Canadá en percibir la importancia del proyecto hemisférico desde una visión de largo plazo y ello los coloca a cubierto de los cambios en la composición de los parlamentos; de hecho, en ambos países se ha producido rotación en los Poderes Ejecutivos sin que decayera el apoyo al ALCA.

Las repercusiones diferidas de la intervención de EE.UU. en Irak y de la actitud de cada país en las discusiones políticas previas a la intervención cuanto en relación a ésta, fueran ellos latinoamericanos o europeos será sin duda una prueba para evaluar las prioridades de largo plazo en EE.UU. En ese sentido, una interpretación a la determinación del Poder Ejecutivo de desacoplar del tratamiento del acuerdo de Estados Unidos con Chile en relación al que lo vinculará con Singapur, en el marco del TPA, se ha asociado con una consecuencia del no apoyo por parte del gobierno chileno al pedido de EE.UU. de una intervención a través de la ONU en Irak. Otra lectura, más cautelosa, es que precisamente como la administración valora ese acuerdo, prefirió preservarlo y esperar un momento en que la opinión pública estuviera menos sensibilizada para facilitar su aprobación en el Congreso. Si bien los resultados en el corto plazo de las dos interpretaciones del mismo hecho son similares, no son las de mediano plazo, en cuanto la segunda (la de la preservación) apunta a ratificar el interés de la administración con los proyectos de vinculación Norte-Sur y el impulso al comercio. De hecho, la inminencia de la firma del Acuerdo (ha realizarse en junio de 2003) ratifica que la primera hipótesis era la correcta.

Obviamente, en las economías de ambos países hay cuestiones o sectores sensibles. En el caso de EE.UU., a las presiones de grupos ambientalistas y de los sectores sindicales se oponen quienes destacan el papel que puede desempeñar el ALCA como ordenador de procesos migratorios y su arbitraje en los temas del acero, textiles y agropecuarios -éstos últimos por la interrelación de la dimensión hemisférica con la perspectiva atlántica- que siguen siendo los sectores sensibles, al igual que productos de la madera y sus derivados en Canadá. Por otra parte, la coincidencia del calendario del ALCA con el de Doha (OMC), genera turbulencias adicionales en el proceso de negociación en varios sentidos. Por un lado, los países latinoamericanos exportadores relevantes de productos agrícolas demandan un ALCA completo, es decir que incluya el tema agrícola y ven con preocupación la vigencia del *Farm Bill*. Por otra parte, EE.UU. no quiere reducir sus grados de libertad en una negociación con la UE en el marco multilateral con concesiones previas en esos tópicos efectuadas dentro de la región. Quizás el *spaghetti bowl* es una respuesta práctica a esta realidad.

En México y Centroamérica, los incentivos para el ALCA son diferentes, y podría decirse que acompañan sin entusiasmo la ola general para evitar quedar marginados. En el primer caso, al hecho de contar con un acuerdo preferencial con EE.UU. y Canadá se agrega una realidad política caracterizada por las tensiones provenientes de la compleja situación del sector agropecuario, que debe encarar un proceso de reestructuración importante; en el lenguaje popular el lema es "el campo no aguanta más".

En los países centroamericanos, la atención está concentrada en la consolidación del CAFTA, que es su primer objetivo en términos de prioridades respecto de la integración, en un contexto de bajo conocimiento de la opinión pública del proceso del ALCA.

Finalmente, en general en América del Sur la posición es favorable a un ALCA amplio, que no excluya ninguno de los sectores, como el agropecuario. Se trata de una percepción general, por cuanto en algunos países puntualmente considerados, los respectivos Poderes Ejecutivos muestran resistencia, si no al concepto del ALCA, por lo menos al sendero y al cronograma de plazos, mientras que los Parlamentos no se involucran activamente y la opinión pública se muestra indiferente. En el caso particular de Brasil, el reciente cambio de gobierno estuvo asociado al éxito de una nueva coalición que mantiene un discurso inicial menos proclive a la integración hemisférica que la anterior; sin embargo, al mismo tiempo se mostró favorable a la profundización de acuerdos como el MERCOSUR. Otros sectores económicos de Brasil son partidarios de la integración continental, incluso los vinculados a la producción, siempre, como fue señalado, que ésta involucre a la agricultura.

La economía hemisférica

En los últimos años el desempeño de la economía hemisférica ha sido mediocre. EE.UU. atraviesa una etapa de bajo crecimiento, déficit fiscal creciente y déficit en cuenta corriente que parece irreductible pese a la depreciación del dólar.

En ese contexto, no resulta llamativo que las economías de Canadá y México sufran los efectos de la desaceleración de su socio comercial, considerando la significativa diferencia de tamaño económico que tienen con él. Ambos están muy conformes con el estado de la asociación en el TLCAN. Entre los años 1996-2000 el crecimiento promedio de Canadá fue 4,6% y el de México 5,5%; en los tres años subsiguientes se desaceleró a 2,5% en el caso de Canadá y al 1% en el de México (con una caída absoluta en el año 2001), asumiendo una *performance* favorable en el año 2003.

La búsqueda natural de un menor déficit de cuenta corriente de EE.UU. en los próximos años es una amenaza importante tanto para Canadá cuanto para México. Otros factores puntuales perturban hoy los flujos comerciales y de turismo; por caso, las medidas extraordinarias de seguridad de frontera que se adoptaron en el marco del conflicto con Irak, influyeron negativamente en el comercio (elevando los costos de transporte y aumentando los "tiempos muertos") y el turismo.

El dominio geográfico hace que la situación económica de Centroamérica refleje la reducción del ritmo de crecimiento de las economías de mayor tamaño relativo del hemisferio Norte; todo ello matizado por los problemas que puedan afectar en cada país a sectores individualmente considerados.

En los países sudamericanos el cuadro es más complejo por la distinta respuesta que cada uno de ellos dio a la reducción en el flujo de capitales. Entre 1998 y 2002 el PIB de Argentina cayó 5% y en el caso de Brasil, Chile, y Perú, se verificaron aumentos anuales de 2,2%, 2,1%, y 2,4%, mientras que los de Ecuador y Colombia crecieron apenas 0,8% y 0,3% anual respectivamente. En el primer semestre de 2003 Argentina parece haberse estabilizado y comenzado a revertir la crisis pero con una agenda importante de reconstrucción institucional a futuro; Brasil busca mantener la economía dentro de un sendero sustentable en términos de deuda pública; Chile y Colombia intentan mejorar su desempeño y ello debería -en teoría- mejorar las posibilidades de las economías más pequeñas. En cualquier caso, ello implica converger a tasas de crecimiento más elevadas para dar sustentabilidad a las cuentas fiscales y aliviar las tensiones sociales.

En general, la mayoría de las economías latinoamericanas deberá converger a tipos de cambio real más altos que en el auge. Obviamente, en la medida que recuperen sus déficits de cuenta corriente en diferente intensidad y con diferente sendero, la depreciación real de sus monedas repercutirá de manera diferente sobre sus vecinos, por lo que no es sencillo establecer una regla común a todos (de hecho en Argentina se observa en los primeros meses de 2003 una revaluación importante del peso respecto del dólar en relación a los deprimidos valores del año 2002). Si la mayoría de los países gira simultáneamente hacia estrategias más exportadoras, sería aconsejable alguna coordinación para arrojar resultados beneficiosos.

En los últimos tres años, las exportaciones de los países latinoamericanos crecieron alrededor de 19% en valor y 17% en volumen físico (contra 15% de crecimiento del comercio mundial en el mismo lapso), pese al entorno adverso; el escenario de tipo de cambio real más elevado que en los años noventa debería contribuir a sostener este ritmo de expansión. En el año 2003 en particular, la tendencia favorable se mantendría con aumentos en las exportaciones de entre 5% y 10% en valor para las economías de mayor dimensión.

La inversión directa, que desempeñó un papel importante en los años noventa particularmente en los países que realizaron procesos privatizadores, se detuvo hacia el final de la década, dado el panorama de turbulencias políticas y económicas en la región y el aumento de la prima de riesgo país. En el año 2003 el financiamiento externo total para América Latina ascendería a US\$ 36 miles de millones (de los cuales la mitad los aportarían organismos oficiales), lo que representa una mejora importante respecto del año 2002 ya que se duplicaría el flujo de fondos aunque todavía sin alcanzar los bajos niveles de los años 1999-2001, es decir cuando ya se había comenzado a manifestar la desaceleración en el flujo de ingresos de fondos hacia Latinoamérica.

En el corto plazo las inversiones directas deberán superar las restricciones que imponen la incertidumbre política y económica. Las estimaciones privadas ubican al flujo de inversiones directas de 2003 en niveles similares a los de 2002, en el entorno de los US\$ 33 miles de millones. En ese sentido, es probable que las políticas económicas de los nuevos gobiernos -allí donde hubo alternancia- sean puestas a prueba, particularmente en relación a su compromiso con el respeto de los derechos de propiedad. Por otra parte, la evolución de los controles a los movimientos financieros y de capitales, también será un factor que influya en las decisiones de inversión directa.

Las inversiones directas contribuyen no sólo como instrumento de aumento de la capacidad productiva, sino también de la competitividad. En ese sentido, los países de América Latina se encuentran en una posición intermedia en el *ranking* de competitividad que elabora el *Institute Management Development*, mientras que EE.UU. encabeza el *ranking* correspondiente a las economías grandes y Canadá ocupa el tercer lugar. La región de San Pablo y Colombia ocupan la decimotercer y decimoséptima ubicación respectivamente, en cambio, Venezuela y Argentina ocupan posiciones en la mitad inferior, esta última con un retroceso notable en el último año a pesar de la depreciación del tipo de cambio. Por lo tanto, el aporte de mejoras tecnológicas, introducción de "mejores prácticas", *know how*, cambios organizacionales, etc.; que traen aparejados en muchos casos las inversiones directas, tienen un importante efecto sobre la productividad y competitividad.

Percepciones respecto de las ventajas y desventajas del ALCA y relación con otros ejercicios de negociación

El objetivo de esta sección es analizar qué espera o qué desea cada país del ALCA, qué expectativas existen alrededor del proyecto de integración hemisférica.

Para EE.UU., que trae una experiencia fructífera del TLCAN, el ALCA cumple un rol importante para la consolidación de la democracia y la mejora de las condiciones de estabilidad y gobernabilidad política y de garantía de la seguridad en la región. Adicionalmente, crea mejores condiciones para enfrentar otros temas de la agenda política estadounidense, entre las cuales la lucha contra el narcotráfico y el terrorismo ocupan un lugar importante.

En otros términos, EE.UU. considera al ALCA un reaseguro frente a estos problemas, aunque demande un esfuerzo en comercio e inversión, en educación y gasto social, para la sustentabilidad del crecimiento. Por otra parte, la seguridad del propio EE.UU. se ve beneficiada en un contexto de mejor desempeño político y económico de la región -particularmente de Centro y Sudamérica- en la medida que disminuye la presión de la inmigración y la penetración del tráfico de drogas.

En materia comercial, la estrategia pasa por alentar la apertura de mercados y de las economías, ya sea por el sendero de los acuerdos bilaterales y/o regionales. La visión estadounidense considera esta metodología -de la cual el CAFTA es un ejemplo más- como funcional al perfeccionamiento de la integración hemisférica, en la medida que genere un incentivo a la negociación para los países de la región a partir del riesgo de quedar aislado.

Una cuestión crucial desde la perspectiva de EE.UU. es la de los diferentes escenarios negociadores y las materias de negociación; fundamentalmente si intenta reservar la cuestión agrícola al ámbito de la OMC -y negociar el resto de los temas en el ALCA- ello puede colisionar con la actitud de los otros participantes, en especial Brasil y Argentina, si bien puede suscitar el apoyo de Canadá.

En el frente interno, las cuestiones ambientales, laborales y también las de los sectores específicos en el seno del ALCA podrían resolverse bajo la regla sugerida por Fred Bergsten "dos pasos adelante y uno para atrás", es decir con compensaciones parciales y limitadas para determinados sectores que pudieran ser afectados por las negociaciones. Y en un orden más amplio, así como fue posible lograr los consensos para avanzar en el TLCAN y luego en diversos acuerdos bilaterales, no parece tarea imposible hacer lo propio con el ALCA a partir de la importancia otorgada a cuestiones de fortalecimiento de la gobernabilidad en la región y reforzamiento de la seguridad en el propio EE.UU.

En ese sentido, siguiendo el análisis de Destler, el TLCAN dejó algunas lecciones útiles para un acuerdo más amplio: (i) el ALCA como el TLCAN es una cuestión política antes que económica y por lo tanto "los aspectos económicos deben ser recubiertos por un argumento político estratégico que resalte la importancia de construir un vecindario más amistoso, próspero y democrático"; (ii) ampliar la base de apoyo del ALCA en el Congreso, comprometiendo a sus miembros, tanto republicanos como demócratas; (iii) movilizar a los ganadores del proceso de liberalización comercial, especialmente a nivel de las empresas, trabajadores, potenciales inversores en negocios en el exterior, consumidores y en general todos quienes se pueden ver beneficiados por la disminución del proteccionismo, el levantamiento de barreras al comercio y por los frutos del acuerdo; y (iv) utilizar "endulzantes", como en cualquier negociación, para mitigar las presiones de los perdedores.

En Canadá también existe una visión positiva al ALCA amplio. Obviamente, la opinión pública reconoce que puede significar una pérdida de las ventajas relativas que brinda el TLCAN pero, por otro lado, ello es compensado por el efecto que la participación de otros países -y particularmente Brasil, Argentina y Perú por su tamaño relativo- tendría para establecer un mejor equilibrio geopolítico.

En términos generales, la expectativa canadiense respecto del ALCA pasa por: (i) en lo político: que contribuya al equilibrio geopolítico y que permita ratificar su rol de referente para un conjunto de países caribeños en los cuales la impronta británica fue muy fuerte (y que ahora Canadá heredó); y (ii) en lo económico: mantener su relación de privilegio con EE.UU., favorecida por una extensa frontera y una historia de intensa relación mutua.

En el caso de Centroamérica, México inserta su preocupación por el ALCA en el marco de doce acuerdos de libre comercio en curso, dentro de los cuales se destacan el TLCAN, el tratado con la Unión Europea, con Brasil, entre otros (abarca a más de 32 países).

La atención de los países centroamericanos, como quedó señalado, se concentra en el CAFTA, a la vez que perciben al ALCA como algo demasiado remoto. Su alta dependencia comercial de EE.UU. y de México hace que el CAFTA sea un paso intermedio hacia el ALCA que perfeccione esa relación.

La posición en Sudamérica sobre el ALCA reconoce matices. En Brasil, donde la posición es la de un ALCA integral (con agricultura), se oscila entre una posición favorable y la aceptación de que, a partir de un momento dado de la evolución del proceso de integración hemisférica resulta difícil retroceder. Quizás, por ello, hay una tendencia de discutir la velocidad y los plazos y no la filosofía o los objetivos del proyecto. En esa posición cumple un papel no menor la sensación de que la expansión hacia el MERCOSUR tiene límites y que los riesgos de quedar aislado, ante el crecimiento del número de acuerdos bilaterales en que se involucra EE.UU. son concretos.

La clase dirigente de Brasil considera al ALCA como una segunda oportunidad para impulsar las reformas, sobre la base del aumento de los flujos de comercio y aprovechando las ventajas que ofrece la inversión en modernización industrial (tecnología) y de servicios realizada en los últimos años y el aporte que a la reducción de los costos operativos significó el proceso de privatizaciones: todo ello, que ha representado un salto en la productividad, combinado con la política cambiaria, define un aumento de competitividad que da más confianza a los empresarios frente a los desafíos del ALCA.

La posición del gobierno reconoce matices. Por el momento, en la nueva administración, en pleno proceso de equilibrar las cuentas fiscales y calmar las tensiones sociales, se manifiesta una actitud más proclive a la negociación dentro del MERCOSUR y de otros acuerdos subregionales dentro de la filosofía del *spaghetti bowl* pero sin que ello haya implicado avanzar en algunas cuestiones características de una profundización que, como la implementación de la coordinación monetaria y cambiaria, proponían otros socios. En ese sentido, los planteos se refieren a la velocidad y a los plazos para el cierre del acuerdo en un marco donde se destacan los escenarios alternativos de negociación. Cabe recordar que Brasil, vía MERCOSUR, está involucrado en un acuerdo en proceso con la Comunidad Andina de Naciones, con la UE y en negociaciones bilaterales con China y Rusia.

Los resultados de las simulaciones realizadas con modelos de impacto sobre las negociaciones ayudan a entender la estrategia de Brasil y del MERCOSUR. La liberalización comercial absoluta con la UE implica un crecimiento de las exportaciones del MERCOSUR del 12% en promedio, mientras la liberalización del ALCA genera un crecimiento del 8%. En ambos escenarios de negociación son las exportaciones de productos industriales livianos los que tienen un mayor crecimiento, a lo que no es ajena la hipótesis de la liberalización agrícola, en particular en el caso de la negociación con la UE.

En última instancia, Brasil copreside con EE.UU. el ALCA en su última etapa y ello lo coloca en una óptima posición para encarar una discusión profunda en el plano político, asumiendo una actitud de liderazgo semihemisférico en un momento clave para la región y participando como un actor preponderante del nacimiento oficial de una nueva institución llamada a tener una gran relevancia en la vida del continente. Parece una propuesta demasiado atractiva para no negociar dentro de ella, seguramente buscando los límites de la negociación pero sin exponerla a una fractura.

Las citadas proyecciones del MERCOSUR involucran a Argentina. En este caso, las estimaciones del Centro de Economía Internacional de ese país, a partir de estudios desarrollados desde 2001 y publicados en junio de 2002 indican que el escenario de liberalización en el MERCOSUR y con la UE implica un salto en las exportaciones de 15,6%, en tanto que el ALCA implica un aumento de 13, 8%. Lo interesante de dicho estudio es que estima en 27% el impacto de una liberalización simultánea en ambos frentes.

Desde esa perspectiva, Argentina sigue negociando, a través del MERCOSUR en ambos grandes frentes. La nueva administración, que asumió a fin de mayo de 2003, plantea un discurso inicial favorable a la profundización del MERCOSUR, pero seguramente mantendrá la atención sobre el ALCA dadas las urgencias de la agenda.

En el caso de Chile, las expectativas están concentradas en su propio acuerdo bilateral, lo que deja al ALCA en una segunda instancia. Sin embargo hay consenso en que el *spaghetti bowl* tiene límites (inclusive por los problemas de administración que generan la multiplicidad de acuerdos y la distorsión de señales macroeconómicas que la coexistencia de distintos acuerdos implica) y que tarde o temprano un acuerdo del tipo del ALCA tendrá vigencia, al punto que lo consideran un proceso que no puede ser detenido. El asunto es si el ALCA será un "ALCA profundo" o simplemente el mínimo común denominador de los acuerdos existentes, que homogeneice reglas y disciplinas. Si el análisis se hiciera a partir de éstos, no cabe duda que la matriz del TLCAN tendría relevancia dada la cantidad de acuerdos que ya la han adoptado. En definitiva, la percepción del ALCA como un instrumento de "sellar" un modelo económico y despejar los ecos de la fatiga de las reformas.

La situación en los países andinos refleja una prolija negociación combinada con un bajo nivel de concientización acerca de los beneficios del acuerdo, para evitar los riesgos de un retroceso. En estos casos aparece la falta de un liderazgo pro-ALCA, que hasta ahora ha sido compensado con la buena imagen de EE.UU. Pero, en algunos países de la subregión, se advierten además problemas en la coalición de gobierno en orden a obtener los consensos políticos y alcanzar las mayorías parlamentarias necesarias para impulsar el acuerdo, particularmente, cuando éste empiece a tomar más estado público y a ser objeto de intenso debate.

III. EL ESCENARIO FUTURO DEL PROCESO DE INTEGRACION HEMISFERICA. TENDENCIAS PREDOMINANTES

El propósito de este capítulo es revisar el escenario futuro del proceso de integración hemisférica, a partir del reconocimiento de la compleja situación inicial y de la existencia de estrategias nacionales no siempre coincidentes para adaptarse al entorno, marco en el cual se debe desarrollar la conclusión del proceso de negociación del ALCA y, seguramente, comenzar a transitar del proyecto a la concreción.

En esta sección se desarrollarán los aspectos económicos, políticos y sociales de dicho escenario futuro, vinculados a los efectos del perfeccionamiento del ALCA.

Los ejes de la nueva sustentabilidad económica

La experiencia de la década de los años noventa ha dejado lecciones importantes para los países de la región: han aprendido a desconfiar de los riesgos que implican las políticas fiscales poco prudentes y sostenidas en el aumento del endeudamiento y de la volatilidad de los flujos de capitales. Obviamente, ambas perspectivas coinciden en la importancia de mantener bajo control el gasto público, para evitar exacerbar la demanda del Estado y dejar así espacio a la demanda privada.

El paradigma del Consenso de Washington ha quedado opacado en los últimos años, luego del éxito inicial en términos de reducción de la inflación y crecimiento en un clima de reformas pro-mercado, liberalización comercial y privatizaciones, que permitió mejorar sustancialmente los indicadores sociales: entre 1980 y 2001 la expectativa de vida pasó de 65 años a 71 años, el porcentaje de alfabetismo creció de 80% a 89% y el de personas con acceso al agua potable de 53% a 86%.

El opacamiento del Consenso de Washington, tuvo que ver no tanto con los principios del paradigma sino con aspectos de su implementación: no todos los procesos de privatización se realizaron en el marco de transparencia que hubiera sido deseable (y en muchos casos los marcos reguladores no aseguraron condiciones mínimas de competencia para las empresas privadas que ocuparon el lugar de las estatales) y además existieron fuertes y marcadas inconsistencias entre los regímenes fiscales monetarios y cambiarios en los países de la región. También puede haber existido una brecha entre los beneficios esperados (en función de las expectativas generadas) y de los alcanzados, para muchos sectores de la población. Pero ello no debe ocultar el hecho de que la cobertura de servicios telefónicos de energía eléctrica, gas y agua y algunos desarrollos de infraestructura vial y portuaria aumentó en cantidad, calidad y seguridad para los usuarios de los mismos.

De lo que tratará el escenario de los próximos años es de superar el antagonismo que dejan los aspectos negativos de las reformas de los años noventa para trabajar en corregir los vicios y profundizar sus aspectos favorables, facilitando el paso a una etapa de reformas que permitan un desarrollo económico y social sustentable.

Los gobiernos nacionales están conscientes que el proceso de privatización está en líneas generales completado en muchos países aunque pueda requerir mejoras en marcos regulatorios por las razones

indicadas; también que las políticas económicas que no incluyan la estabilidad como un aspecto crucial serían rápida y severamente castigadas tanto por los mercados cuanto por la sociedad en general.

Al mismo tiempo, los inversores, más allá de que siempre pueda existir algún rendimiento de bonos públicos que los puedan atraer, han aprendido la lección de los años noventa y serán más conservadores que en el pasado; habrá, por lo tanto, menos financiamiento para los países de la región.

PAISES LATINOAMERICANOS SITUACION MACROECONOMICA AÑO 2002 (a)

	Cuenta Corriente	Resultado Fiscal	Deuda Externa	Deuda Externa	Deuda Pública
	(1)	(1)	(1)	(2)	(1)
Argentina	8,4	-2,5	134,3	529,9	144,8
Brasil	-1,7	-10,3	50,0	228,7	76,6
Colombia	-1,9	-4,0	46,0	320,5	27,5
Chile	-0,7	-0,9	56,3	220,3	10,0
Ecuador	-4,8	1,1	66,8	324,7	46,6
México	-2,2	-0,7	21,6	87,8	11,7
Paraguay (b)	-3,2	-2,1	38,7	112,7	31,6
Perú	-2,1	-2,3	49,2	376,3	35,7
Uruguay	1,0	-4,3	61,8	375,7	100,4
Venezuela (b)	3,1	-4,3	25,5	95,6	17,9

Notas: (a) Estimado para 2002.

(b) Datos a 2001.

(1) En términos del PIB.

(2) En relación a la exportación de bienes.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CEPAL y J. P. Morgan.

Los países de la región exhiben ratios de deuda externa en el entorno del 50% de su PIB (Argentina duplica esa cifra largamente) y en algunos casos ha aumentado sustancialmente respecto de 1996 (por ejemplo Brasil, Chile y Colombia).

A su turno, la proyección para 2003 contiene cuentas corrientes deficitarias en casi todos los países de la región con la excepción de Argentina, pero con la peculiaridad que tales desequilibrios son menores a los del período 1996-2001. La mayoría de los países, si bien mantienen déficit fiscal, el mismo ha tendido a reducirse en relación a los últimos años (excepto el agravamiento en el caso de Chile).

Este panorama indica cuáles son los dos ejes de la nueva sustentabilidad económica: el fiscal y el de la cuenta corriente. En otros términos, los países convergen a situaciones de menor déficit en uno y otro flanco, como respuesta a la restricción de financiamiento externo y la consiguiente necesidad de realizar una corrección macroeconómica según fue señalado en el capítulo II.

La búsqueda de resultados fiscal y en cuenta corriente, sustentables en el tiempo y compatibles con mayor tasa de ahorro doméstico, hacen previsible que los países de la región mantengan en el

futuro tipos de cambio real más altos que en la década de los años noventa y, consecuentemente, salarios medidos en dólares más bajos.

Ello se dará con particular intensidad todavía en los próximos doce o dieciocho meses en aquellos países más afectados por la crisis de fines de los años noventa -por caso Argentina y Uruguay-; debe tenerse en cuenta que en ese período debe concluir la negociación del ALCA.

Los esfuerzos para dotar de sustentabilidad macroeconómica al proyecto de integración hemisférica guardan relación con la forma en que se avance en los frentes macroeconómicos fiscal y de la cuenta corriente, y en cómo se articule ello con la agenda social y las prioridades políticas. Es oportuno, por lo tanto, una breve reflexión.

En relación al plano fiscal, los dilemas en materia de recursos y erogaciones no son nuevos. En la emergencia y ante la urgencia para cerrar la brecha fiscal, los países pueden haber recurrido a impuestos distorsivos. Más específicamente, si los países de la región deben promover la inversión y las exportaciones como motor de crecimiento y la formación de ahorro doméstico para compensar la disminución del flujo de capitales, los tributos que afecten estas variables deben ser aliviados, reduciéndose el abanico de las fuentes de recursos disponibles.

Desde la perspectiva del gasto público, una política prudente permitirá ir licuando su gravitación en el PIB en la medida que la economía de la región se expande.

Pero las demandas sociales sobre el gasto público incluirán, además, un control social más estricto sobre su transparencia, correcta asignación y eficiencia. Ello, a su turno, se vincula con los reclamos de los actores sociales por una mayor austeridad y con la baja credibilidad que, como fue señalado en el capítulo II, concitan las instituciones de la vida política en la sociedad en general.

El punto es que, junto con la necesidad objetiva de mitigar la presión del gasto público en la demanda agregada y de reducir el déficit, es previsible que la situación social plantee nuevas demandas, que harán necesario un cambio del perfil de la oferta del gasto público, a efectos de dar respuesta a la agenda social. Precisamente por el carácter de este componente del gasto, la transparencia en los criterios de asignación y ejecución que lo alejan del clientelismo político resulta esencial.

En relación al eje de la cuenta corriente de la balanza de pagos, el escenario central es el de un tipo de cambio real más alto que en los años noventa y, por consiguiente, un conjunto de precios relativos diferente al que predominara en el período de fácil acceso al financiamiento externo.

Un punto no menor, que une las perspectivas de los equilibrios fiscales y del sector externo de la sustentabilidad económica, radica en que los países de la región deberán honrar sus compromisos de deuda con no residentes, sean estos organismos multilaterales o acreedores privados: ello supone un moderado flujo de pagos al exterior que reforzaría la tendencia a un tipo de cambio real más alto que en el pasado.

Los precios relativos de los sectores productivos de bienes transables deberían mejorar *vis-à-vis* los sectores de servicios, particularmente en construcción, comercio, servicios personales, gobierno y sector financiero.

A su vez, los cambios en el conjunto de precios relativos podrían inducir modificaciones en el perfil de la oferta doméstica, atrayendo recursos hacia los sectores productivos de bienes transables.

En este sentido, es probable que en los sectores productores de no transables de aquellos países que más avanzan en las reformas de los años noventa se haya producido una suerte de sobreinversión, en relación a la capacidad de gasto de la demanda doméstica en el nuevo contexto de tipo de cambio real y salario real medido en dólares.

Ello puede dar lugar a una drástica reducción en los precios de estos sectores y a la liberación de recursos que podrían ser capturados por los productores de transables.

El eje de la cuenta corriente de la nueva sustentabilidad económica está asociado con un mejor flujo de capitales que en los años noventa, como ya fue señalado. Sin embargo, al mismo tiempo, los cambios en el conjunto de precios relativos abrirán oportunidades para la inversión directa, la que seguramente tendrá un perfil diferente a la de los años noventa, cuando estuvo fuertemente concentrada en privatizaciones e inversiones de portafolio y traspaso accionario.

Una imagen estática de las economías latinoamericanas muestra casos de: (i) altas inversiones realizadas en el pasado en sectores orientados hacia el mercado interno, particularmente en los sectores no transables y transables muy protegidos; y (ii) necesidades de inversión en infraestructura en general (y facilitadores de comercio en particular), que quedaron insatisfechos por falta de financiamiento público.

El tipo de inversiones prioritarias para los países de la región en los próximos años se concentrará, seguramente, en: (a) aquellas destinadas a satisfacer el punto arriba mencionado; (b) en aquellas destinadas a asegurar que el *shock* realizado en las privatizaciones mantenga capacidad tecnológica (que pueda haber capacidad ociosa en un sector no implica que no sean necesarias inversiones complementarias para asegurar la calidad de los servicios pero puede involucrar mayores costos para éstos); (c) en aquellos sectores beneficiados por el proceso de liberalización comercial y acceso a mercados asociado con la integración hemisférica y, por último; (d) en aquellos sectores beneficiados con el nuevo conjunto de precios relativos que generará condiciones más favorables a la producción doméstica y a las exportaciones de bienes y servicios.

Una nota interesante es que la dimensión de las inversiones extranjeras en este último grupo de actividades no necesariamente es elevada: la experiencia del sector vitivinícola argentino -donde las exportaciones de vino fino han crecido significativamente- es un ejemplo; estos sectores pueden ser muy beneficiados en un proceso de integración hemisférica. El desarrollo de inversiones en sectores *boutique* que exportan aprovechando "nichos" en los mercados de mayor dimensión, desplazando el comercio extrazona, puede tener un efecto muy positivo regional dentro de cada país y sobre el empleo.

Por otra parte, este flujo de inversión sería facilitado si cuenta con una suerte de "ancla jurídica" y, en ese sentido, el marco institucional del ALCA puede agregar, desde la perspectiva del inversor extranjero, una seguridad adicional.

Este aspecto no debe subestimarse, considerando la baja reputación de algunos países de la región en orden a honrar sus compromisos y modificar las reglas de juego de los contratos, así como

también en establecer restricciones a movimientos financieros y cambiarios. En alguna medida, el ALCA -como otros tratados- implica un menor grado de discrecionalidad y un mayor dominio de las reglas para los países participantes, en un amplio conjunto de temas. Existe un camino de doble vía: si bien el acuerdo regional brinda un marco externo de referencia y permite importar instituciones y reglas, debe tenerse en cuenta que el acuerdo exige una mejora de la calidad ex ante de las instituciones locales, y una cierta armonización. En ese sentido, así como el ALCA constituiría un anclaje económico que contribuiría a facilitar la sustentabilidad económica por la vía del eje comercio-crecimiento, también sería una suerte de anclaje jurídico, elevando los costos de ruptura bajo el supuesto de que, cuanto más integrado al mundo o a una región está un país, tanto más aumentan estos costos.

Ese punto debe ser considerado por cuanto la baja reputación de los países de los gobiernos contribuye a definir el riesgo país y que existe una correlación directa entre el riesgo soberano de un país y el asociado a las empresas de dicho país que se materializa en las condiciones con que éstas acceden al financiamiento.

En última instancia, la inversión directa está ligada con la gobernabilidad. Es claro que la gobernabilidad "mala" rechaza inversión y la gobernabilidad "buena" la atrae. En ese sentido, la consecución del proyecto del ALCA debería mejorar las condiciones de gobernabilidad promedio de la región y, a la vez, reducir las discrepancias de las gobernabilidades intra-región, mejorando la calidad institucional.

Este cambio contribuiría a aumentar la calificación de la región en su conjunto para atraer inversiones y no sería pensable que tuviera la capacidad de establecer desvíos de importancia de plazas que hoy se consideran seguras a otras cuya reputación mejorase en el marco del ALCA, en la medida que adoptaran políticas macroeconómicas sustentables compatibles con la integración hemisférica. En cambio, representaría una falta de visión pensar que un país hoy "seguro" podría seguir mucho tiempo captando inversiones en un entorno regional turbulento bajo el riesgo del efecto contagio.

En resumen, en el caso que su elaboración ha sido posible, los estudios de impacto combinados con una razonable liberalización comercial han arrojado un aumento del comercio en general y de las exportaciones en particular como quedo referenciado en el caso del MERCOSUR. El contexto de tipo de cambio real más alto al que se hizo referencia puede significar una ayuda adicional, particularmente para aquellos países en los cuales el ajuste ha sido y debería seguir siendo más importante, tanto en términos de flujos de comercio como para la captación de inversiones y la reasignación de factores productivos.

Obviamente, se trata de un proceso en el que las ganancias intersectoriales no se repartirán de manera proporcional -de ello se trata la reasignación de factores en última instancia- aunque en el mediano plazo contribuya al crecimiento de la economía y la mejora del empleo. En el corto plazo, las dificultades de la transición exigen la agenda política y la agenda social.

La interrelación de la sustentabilidad económica y los consensos políticos y sociales en la integración hemisférica

Habitualmente, se presume que correcciones macroeconómicas dirigidas a obtener "superávit gemelos" en la cuenta corriente y en las cuentas fiscales o al menos un equilibrio en ambas, pueden

generar tensiones sociales. Sin embargo, y ello es importante hacia el futuro, la experiencia latinoamericana indica que no necesariamente es así.

En la década de los años noventa, y luego de las experiencias hiperinflacionarias de la década de los años ochenta, las sociedades latinoamericanas han priorizado aquellas políticas económicas y sociales orientadas a mantener bajo control la tasa de inflación, considerando el éxito en este frente como un factor clave para el grado de apoyo que otorgan a la gestión de gobierno. Ese cambio cultural, que se ha generalizado en todos los sectores de la población y no se ha revertido en los años noventa, constituye un límite para los excesos de cualquier administración. En otros términos, desajustes en este plano tendrían un rápido castigo en el campo electoral.

A su turno, la década de los años noventa deja otro tipo de enseñanzas en el plano económico: (i) la desconfianza a la volatilidad del ciclo de capitales; (ii) los riesgos de una política de endeudamiento poco responsable (tanto del sector público cuanto del privado), ello tanto para inversores nacionales cuanto extranjeros; y (iii) los problemas que se suscitan con privatizaciones que dejan entornos poco competitivos o que se realizan de manera poco transparentes.

En conjunto, estas enseñanzas, particularmente las primeras, agregan a la experiencia de las sociedades latinoamericanas la no volatilidad o, dicho de otra manera, la propensión a considerar con desconfianza las políticas que impliquen asumir volatilidad o vulnerabilidad económica.

En ese contexto, comienzan a ser socialmente apreciadas y a rendir frutos -en términos políticos- decisiones prudentes que propendan a una estabilidad macroeconómica en sentido amplio y que busquen evitar los riesgos inflacionarios y los costos de una exagerada exposición a los *shocks* externos.

Estas políticas prudentes que buscan enfatizar el rol del ahorro doméstico y reducir la vulnerabilidad a los vaivenes de los movimientos internacionales de capitales -particularmente administrando la demanda interna- comienzan a gozar de popularidad política en varios países de la región que las asocian con previsibilidad.

En los años noventa la previsibilidad estuvo asociada, como se dijo, con la estabilidad de precios y en ese marco los agentes económicos descubrieron, aunque fuera en pequeña escala, las ventajas de operar en horizontes más extendidos, particularmente en la medida que ello facilitó el acceso al crédito y a la compra de bienes durables. Consecuentemente, perciben la inestabilidad macroeconómica como una amenaza para ese horizonte de previsibilidad y son reacios a involucrarse en proyectos políticos que impliquen una amenaza para ella.

Desde esta perspectiva y combinando estos elementos podría concluirse que la lógica del doble superávit es generadora de rédito político -y no de costos- a los gobiernos que la adoptan.

Por otra parte, el panorama general de la región en materia de economía muestra, considerando la situación del ciclo internacional, un moderado *up side* positivo.

En consecuencia, cuatro factores coincidirían para generar condiciones económicas que permitieran compensar, si fuera necesario, a los sectores perdedores: (i) la mayor propensión de las sociedades latinoamericanas a aceptar políticas económicas sensatas -en la medida que los costos y esfuerzos

estén razonable y equitativamente distribuidos en la población- que aseguran previsibilidad en el horizonte de decisiones; (ii) un escenario económico con un *up side* potencial considerando el muy bajo punto de partida; (iii) las ventajas objetivas de un proceso de integración en términos de seguridad jurídica y perfeccionamiento institucional sobre las decisiones de inversión; y (iv) el impacto positivo de dicho proceso sobre el comercio, el crecimiento y en el mediano plazo sobre la asignación de recursos.

Un clima económico más expansivo, sin duda, favorece la amortiguación -en términos políticos- de los efectos de la reasignación de recursos, por cuanto permite compensar más fácilmente en una primera etapa a los sectores perdedores y promover el proceso de adaptación a un esquema de liberalización comercial regional; a ello se agregará, en una segunda etapa, la extensión de los beneficios del proceso de integración. Si bien es imposible evitar el *lobby* que realizarán los sectores afectados, la percepción de las ventajas de una integración consensuada con condiciones económicas mejores a las del período 1988-2002 en la mayoría de los países de la región, equilibraría las presiones desde el punto de vista de la opinión pública. En Latinoamérica como en EE.UU. se necesitarán medidas mitigadoras y compensaciones para los perdedores así como una activa participación de los ganadores, en los términos de Destler.

Los aspectos claves para la creación de los consensos políticos son las reformas de segunda generación y los mecanismos de contención social, ambos estrictamente vinculados entre sí.

Las reformas de segunda generación concentradas en cuestiones vinculadas con el gasto público social como educación, salud, infraestructura de vivienda, saneamiento, contribuyen a mejorar el nivel de vida de la sociedad, particularmente en los sectores más bajos. Mejorar la calidad del gasto (por ejemplo en términos de contenidos en el caso de la educación), dotarlo de mejor eficiencia y racionalidad (por ejemplo procurando delinear con claridad la población-objetivo), aumentar la transparencia para asegurar que el gasto no se transforme en un instrumento de clientelismo político, recortar los gastos burocráticos para maximizar la parte que se vuelca al beneficiario, introducir normas claras de control y *accountability* para facilitar el monitoreo, diseñar procesos profesionales y eficientes de gerenciamiento y ejecución, son algunos de los aspectos que las reformas deberían tener en cuenta, en la medida que ello arrojará beneficios en tres niveles: técnico, económico y político.

En el plano técnico, reformas realizadas de manera más eficiente refuerzan la sustentabilidad de las mismas y les dan permanencia en el tiempo. Considerando el tipo de cuestiones que involucran, la estabilidad en el largo plazo es un activo importante frente a los costos que se derivan de políticas erráticas y pendulares; nuevamente, en educación y salud abundan ejemplos de estos costos, fundamentalmente en la calidad de los recursos humanos, como en términos de capacidades intelectuales y físicas para enfrentar las exigencias de una economía globalizada.

En el plano económico, los criterios señalados permiten realizar ahorros importantes que mitigan el impacto fiscal, lo que constituye un aporte importante en un contexto de búsqueda de equilibrio en las cuentas públicas.

Finalmente, en el plano político social, las reformas de segunda generación contribuyen a satisfacer simultáneamente dos tipos de demandas de la sociedad. Por un lado, las demandas de los servicios en las áreas en las cuales se concentran las reformas, para permitir que la provisión de estos

llegue en mejores condiciones de cantidad y calidad a la población destinataria de los mismos. Por otro lado, las demandas de transparencia y ausencia de prácticas de clientelismo político que la sociedad exige. De esta manera, por una y otra vía la legitimidad de las reformas de segunda generación se consolidará evitando (o al menos postergando) la aparición de la "fatiga", como ocurriera con las reformas de primera generación. Un punto no menor es que debe existir una razonable adecuación entre los anuncios respecto de los beneficios asociados *a priori* con las reformas y el resultado, para evitar que expectativas defraudadas se transformen y sean origen de conflictos y rechazo.

El segundo aspecto clave para la construcción de consensos políticos son los mecanismos de contención social, en muchos casos vinculados con las áreas en las cuales podrían concentrarse las reformas de segunda generación. En ese sentido, varios países de la región tienen diseñadas redes de contención social bajo la forma de subsidios monetarios o en especies (alimentos) para mitigar los efectos de la pobreza y, en los últimos años, del *shock* externo. En este caso, las demandas sociales también están concentradas en el aspecto de la transparencia en los mecanismos de distribución y en la necesidad de preservar el sistema asistencial al margen del clientelismo político.

Resulta obvio que las reformas de segunda generación deberían llevarse adelante aún en ausencia de un proyecto de integración hemisférica. El punto es que, dado que hay bastante poco hecho en la materia, sería oportuno impulsarlas de manera que pudieran reforzar el proyecto en sus aspectos positivos y atenuar sus costos para quienes se vean afectados. Volviendo nuevamente al ejemplo de la educación, una mano de obra más educada implica una gran ventaja para las empresas en un entorno competitivo y, además, sus integrantes tienen una mayor flexibilidad para adecuarse en casos de turbulencias y crisis, reduciendo el riesgo de quedar transformado en un desempleado estructural.

De esta manera se advierte una confluencia entre la sustentabilidad económica futura de la región y la creación de los consensos políticos y sociales necesarios en el proceso de integración hemisférica. Los estudios de opinión pública y las opiniones de los analistas indican que la sociedad está dispuesta a transitar un camino que le asegure esta sustentabilidad y que está dispuesto para ello a realizar esfuerzos, en la medida que tenga seguridad de que la dirigencia no los desaproveche (o al menos la seguridad que si lo hace recibirá el castigo institucional correspondiente).

Por ello, este proceso constituye un paso importante para la construcción de las coaliciones políticas que den basamento a la gobernabilidad en los países de la región, creando condiciones fundamentales para la atracción de las inversiones que mitiguen las restricciones de financiamiento externo que padecen las empresas de varios países, y mejoren las condiciones de empleo.

El escenario del año 2005

La inminencia del año 2005 impone más velocidad e introduce nuevas tensiones en el proceso de integración hemisférica. El contexto político económico que predomina en el momento en que se debería producir el cierre de las negociaciones genera una influencia no menor sobre estas.

Algunos factores relevantes en el escenario de 2005 son:

- (i) La recomposición de la agenda internacional de Estados Unidos, luego de la intervención en Irak. En ese sentido, la región puede recuperar importancia respecto de lo que tuviera desde septiembre de 2001.
- (ii) La interacción entre las prioridades del Poder Ejecutivo y las del Congreso estadounidense, considerando el vencimiento de la *Farm Bill* y de la vigencia del TPA, todo ello teniendo en cuenta que 2004 es un año electoral.
- (iii) La sustentabilidad política de las estrategias económicas que encaran nuevas administraciones en los años 2002-2003 en Argentina, Brasil, entre otros, implicará cambios respecto de las seguidas por los gobiernos instalados en los años anteriores. El punto es el grado de consenso -y por consiguiente de apoyo político- que continuarán gozando esas estrategias luego de dos o tres años de aplicación y el efecto de eventuales cambios en ese consenso sobre las respectivas coaliciones políticas de apoyo.
- (iv) Un escenario económico que, si bien se presume más favorable que el de los años 2000-2002 en términos de crecimiento económico, todavía estaría fuertemente acotado por limitaciones en el acceso a mercados de crédito para muchos países de la región.
- (v) Los efectos de la Ronda de Doha sobre el ALCA, en particular en la cuestión agrícola, medio ambiente y propiedad intelectual.
- (vi) La realidad internacional extra-hemisferio (China, UE tradicional, extensión UE, APEC).

En síntesis, los países intervinientes mantendrán en el resto de 2003 y también durante 2004 distintas velocidades en su aproximación al cierre del ALCA, en función a sus objetos propios y en el marco de los seis puntos mencionados.

Un escenario posible es que las estrategias ofensivas y defensivas o más exactamente aceleratorias y retardatorias del ALCA coincidan en un punto: mantener la estrategia de acuerdos bilaterales de libre comercio; para quienes procuran acelerar, fundamentalmente EE.UU., ello supone un mecanismo para aislar a los más renuentes. Para estos últimos, a su vez, los acuerdos bilaterales, mientras no involucren a EE.UU., implican mantener condiciones de indiferencia y liderazgo hasta la negociación final. Un punto clave es si para la "gran negociación", a los países más importantes (en términos de su gravitación en el hemisferio) les conviene esperar hasta último momento luego de haber anudado la malla de acuerdos que dé lugar al *spaghetti bowl*.

La propia dinámica de las negociaciones en el seno del ALCA, al aproximarse la "hora de la verdad" generará reacciones encontradas. Por caso, no es lo mismo teorizar sobre la oferta estadounidense que conocerla concretamente y tener que discutir y asumir posiciones respecto de ella. En la misma dirección, la necesidad de resolver los múltiples corchetes que subsisten en el texto del acuerdo de por sí aumentaría las tensiones.

La buena noticia es que este escenario es pro-comercio; por una u otra vía el comercio hemisférico debería aumentar. Además, la vinculación entre los países tenderá a crecer en el próximos dos años. Y el camino hacia la armonización de posiciones en la negociación tendrá probablemente un doble efecto: muchos obstáculos que hoy se perciben se irán diluyendo, pero en aquellos que suscitan las posiciones encontradas, las mismas se harán más radicalizadas. Ese será el momento de

las grandes decisiones políticas, que determinarán el verdadero alcance del acuerdo hemisférico y la convicción para su posterior *enforcement* y perfeccionamiento. Porque para que el ALCA sirva, todos los participantes de la negociación deben llevarse algo (crecimiento económico y social vía comercio que mejora la gobernabilidad para Latinoamérica y aumenta la seguridad hemisférica para EE.UU.). Y también porque el perfeccionamiento del ALCA no sólo es un punto de llegada; también será un punto de partida para todos sus miembros.

IV. CONSIDERACIONES FINALES, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el inicio del nuevo siglo, la situación en la región muestra señales positivas en los planos político, económico y social.

En lo político, se destaca la consolidación del sistema democrático de gobierno como el modo más adecuado de convivencia social, demostrado por la alta proporción de la población que lo apoya -pese a mostrar diferentes grados de conformidad con su funcionamiento actual- la satisfacción con el nivel de cobertura de necesidades sociales alcanzado y de los reclamos para perfeccionar el sistema político que existen en las sociedades del continente.

En lo institucional, el componente militar ha dejado de actuar como un factor desestabilizante en los países de la región y las Fuerzas Armadas realizaron un profundo proceso de modificación de su perfil y del rol histórico que habían exhibido con anterioridad. De la interferencia política han pasado a concentrarse en su actividad profesional específica. Su actuación en actividades internacionales de "mantenimiento de la paz" les ha permitido acceder al intercambio tecnológico y desarrollar experiencias diversas con fuerzas armadas de casi todo el mundo. Por su parte, la integración regional cambió las hipótesis de conflicto y resaltó la necesidad de cooperación en capacitación y entrenamiento. La disminución del gasto militar fue resultado de esta nueva orientación y una profunda redefinición del tamaño óptimo de las fuerzas de este nuevo escenario. En ese contexto de globalización, los militares absorbieron un *shock* cultural prodemocrático que disminuyó el riesgo de expresiones autoritarias.

Al mismo tiempo que las Fuerzas Armadas dejaban de representar un factor de ruptura, un nuevo fenómeno apareció en el mapa de la región originando inestabilidad política, volatilidad institucional y dificultades de gobernabilidad: la desestabilización civil. Este fenómeno se observó en Argentina, Bolivia, Ecuador, Paraguay y Venezuela condicionando en la mayoría de los casos el accionar de gobiernos constitucionalmente elegidos, llegando en casos extremos, a producir el desplazamiento de las autoridades electas. En la mayoría de los casos el fenómeno se procuró enmarcar dentro de los límites de la ley y, por una u otra vía, se trató de que el marco institucional general no evidenciara una ruptura formal.

En términos generales, los síntomas previos de estos movimientos de desestabilización eran: (i) una actitud extremadamente crítica de la sociedad respecto del funcionamiento de la democracia en la circunstancia concreta del país en ese momento y demanda de cambios para mejorarla; (ii) una muy baja aprobación de la tarea que realizaba el gobierno en los diferentes campos (político, económico, social); (iii) una muy baja confianza en la capacidad de administración del gobierno hacia el futuro; (iv) disensos generalizados con el rumbo político y económico del país; (v) un muy bajo nivel de confianza en las instituciones; y (vi) una creciente irritabilidad de la opinión pública, cada vez más franca y abiertamente explicitada en los sistemas más democráticos donde la libertad de expresión era mayor, o reprimida y oculta en los restantes.

El surgimiento de este nuevo factor de desestabilización hace pensar que el sistema democrático en los años noventa, si bien fue capaz de reencauzar al factor militar, no pudo crear condiciones dentro de sus instituciones para dirimir y arbitrar todos los conflictos significativos. Las instituciones en algunos países fueron endebles y maleables. Endebles para soportar las presiones y maleables

para servir a los intereses de los políticos con una visión de corto plazo. Obviamente, estas limitaciones reducían la confiabilidad de las instituciones y limitaban la previsibilidad de la sociedad en el sostenimiento de las reglas de juego, la preservación de derechos básicos y, por cierto, las tornaban poco eficientes a la hora de contener las tensiones.

El análisis de los factores que explican el surgimiento de esta nueva forma de desestabilización debe comenzar en la existencia de demandas sociales insatisfechas y el cansancio del espíritu de las reformas de principios de los años noventa. A los cuestionamientos de los sectores "perdedores" (por caso los trabajadores desplazados de las empresas privatizadas, los empresarios perjudicados por la apertura económica, etc.) se agregó el retroceso provocado por la crisis regional de fines de la década de los años noventa, en particular el lento crecimiento de la región a partir de 1998. La recesión y el aumento de la desocupación potenciaron estos efectos adversos. El ciclo económico internacional también jugó un rol desfavorable tanto por la reducción del financiamiento internacional ya comentada, como por la influencia de la caída de los precios de los *commodities* en momentos en que la política de subsidios a la producción en los países desarrollados restaba mercados a la salida exportadora.

Frente a este cuadro de mayor demanda social la respuesta de los gobiernos fue dispar, pero en general insuficiente en dos grandes dimensiones: la técnica y la política.

En la dimensión técnica, la falla de los gobiernos estuvo en la administración y gestión. Errores de consistencia macroeconómica, particularmente en el plano fiscal, que inicialmente habían pasado desapercibidos o habían sido absorbidos por los ingresos provenientes de ventas de activos públicos y, en última instancia por aumento de la deuda pública, quedaron en evidencia al limitarse el flujo de fondos hacia la región y restringirse por lo tanto las posibilidades de financiamiento de los déficits fiscales ya existentes y aún la propia renovación del principal. La sensación predominante fue que la incapacidad de algunos gobiernos en administrar eficientemente el gasto público y arbitrar conflictos derivó en un endeudamiento que no pudo ser sostenido.

Desde la dimensión política, la dificultad en construir consensos fue un ingrediente que limitó la capacidad de reacción de los gobiernos para neutralizar los casos de desestabilización civil. Este hecho no sólo es responsabilidad de los Poderes Ejecutivos, sino que se extiende al Poder Legislativo en el orden federal y subnacional, y a la clase política dirigente en general.

Auspiciosamente, se han llevado adelante procesos electorales en varios países de la región que han servido para ratificar la vigencia de las instituciones democráticas. Si bien en algunos casos los partidos ganadores han capitalizado en su mensaje el efecto de la fatiga de la reforma y un moderado giro en la opinión pública respecto de las posiciones de principios de los años noventa, ello no ha implicado cambios de rumbo dramáticos. La opinión pública, a diferencia de lo ocurrido en los años ochenta, valora la estabilidad económica y el apoyo a los gobiernos es altamente sensible al éxito o al fracaso de las políticas antiinflacionarias: una estrategia equivocada puede derivar en una pérdida de credibilidad y sustento político.

En el plano económico, luego de cuatro años sumamente complejos por la casi virtual ausencia de financiamiento internacional, en el primer semestre de 2003 comienzan a observarse señales favorables.

En materia social, se observa en general una mayor voluntad de participación de la población en varios países de la región en las cuestiones que le atañen, en un marco caracterizado por mayor realismo y menos voluntarismo, en lo que podría definirse como un giro al pragmatismo.

Ello se da en un marco en el cual los países siguen asignando una importancia considerable al comercio y a la integración con el mundo, sin que ello implique renunciar a reclamar reglas justas para la producción nacional en lo atinente a acceso a mercados.

A la par que avanzaban las negociaciones técnicas del ALCA, ha progresado el impulso y la velocidad del proceso integrador en los dos niveles: el de los acuerdos bilaterales y el de la negociación global. En la última década se sellaron no menos de 22 acuerdos, lo que en conjunto significa un cambio profundo en el contexto hemisférico.

El proceso de integración hemisférica está lanzado con una velocidad que hace difícil que pueda ser frenado. Los principales países intervinientes han advertido que en el triángulo formado por crecimiento sustentable (a través del comercio y la inversión), por la gobernabilidad y por la seguridad, hay masa crítica para que todos los participantes ganen y ello es un punto crucial para facilitar cualquier negociación.

La integración hemisférica a través del ALCA es percibida como un ancla que selle el proceso de reformas de los años noventa en sus aspectos positivos y obligue a efectuar correcciones en los negativos, lo que contribuirá a mitigar la fatiga de la reforma. En ese sentido, el ALCA es requisito y origen a la vez de sustentabilidad económica. Por un lado, exige consolidar avances en los frentes del equilibrio de las cuentas públicas y externas de los países, definiendo una suerte de doble viabilidad en términos económicos. Por otro, el crecimiento facilita la gobernabilidad y la conjunción de gobernabilidad y crecimiento económico constituyen un poderoso polo de atracción de inversiones.

En la medida que el proyecto de integración hemisférica mejore la calidad institucional y las condiciones de gobernabilidad en la región, contribuirá a: (i) aumentar su capacidad de atraer inversiones extrazona; y (ii) en tanto que disminuyan los diferenciales de prima de riesgo intrarregional, propender a una distribución más equilibrada de la inversión directa.

Para los países más desarrollados, en particular EE.UU., el ALCA es un reaseguro frente a los problemas de seguridad hemisférica (narcotráfico y terrorismo) que en su agenda ocupan un lugar importante. Las resistencias internas (ambientales y laborales, por caso) podrían ser neutralizadas o al menos mitigadas con una estrategia de "dos pasos adelante uno atrás", es decir con compensaciones y "endulzantes", tanto en el plano interno (sectores afectados por la liberalización) como externo (en relación a los países miembros).

Esta estrategia de progreso es particularmente importante considerando la demanda generalizada -fundamentalmente en el sector privado- que el Acuerdo incluya a la agricultura, aspecto en el cual EE.UU. se ha mostrado renuente. Por caso, el sector privado ha evolucionado hacia una visión que percibe que el ALCA es una oportunidad para aprovechar las ventajas derivadas del salto de productividad que permitió la inversión en modernización industrial, tecnológica y de servicios realizada en los últimos años, dando un nuevo impulso a la economía para que quiebre la actual tendencia a un débil crecimiento. Si bien se puede discutir la velocidad y los plazos, no está bajo

cuestionamiento la filosofía y los objetivos del proyecto. También queda claro que protagonistas muy significativos, en particular en el sector privado, exigen la inclusión del agro en las negociaciones como condición ineludible.

Los estudios de impacto de escenarios de liberalización realizados por el BID muestran el efecto favorable del escenario del ALCA para los países del MERCOSUR, en términos de su efecto sobre el crecimiento de las exportaciones y a similar conclusión se llega observando los análisis realizados para Argentina por el Centro de Economía Internacional.

La resistencia de los sectores internos afectados negativamente en los países latinoamericanos puede ser mitigada por varias vías. En primer lugar, la capacidad de transferir recursos entre actividades allí donde sea posible; esta capacidad se verá reforzada en un marco de crecimiento económico y mayor capacidad de atracción de inversiones que se supone provocará la liberalización comercial.

En segundo lugar, los avances que se realicen en las reformas de segunda generación dirigidas al gasto social en educación, salud, infraestructura de viviendas y saneamiento, que mejoran la calidad de vida en los sectores de ingresos más bajos y tienen un fuerte impacto redistributivo.

Estas reformas, que deben apuntar a ampliar la oferta y mejorar la cobertura, no implican necesariamente el aumento en las erogaciones sino cambios en los contenidos para adecuar la oferta educativa a las exigencias del mercado laboral, aumentar la eficiencia y racionalidad en el gasto (evitando desvíos en relación a la población objetivo), incrementar la transparencia, mejorar el gerenciamiento y los mecanismos de control, todos pasos necesarios para recuperar la credibilidad de las instituciones del Estado, severamente cuestionada en varios países. Como ha sido mencionado, la planificación de estas reformas debe incluir información adecuada de sus beneficios para la población.

En tercer lugar, y estrechamente relacionado con las reformas de segunda generación, la aplicación de mecanismos de contención social para mitigar los efectos de la pobreza extrema. Para estos mecanismos son válidas las mismas observaciones respecto de transparencia y eficiencia para evitar que se transformen en instrumento de clientelismo político.

El escenario de los próximos dos años aparece dominado por un conjunto de factores que sin duda influirán sobre la marcha de las negociaciones comerciales: la agenda internacional de EE.UU. post Irak y el papel de la región dentro de ella, las prioridades del Poder Ejecutivo y del Congreso de EE.UU. en 2004 considerando que es un año electoral, el grado de consolidación que alcancen las nuevas administraciones en Latinoamérica (fundamentalmente en Brasil y Argentina considerando su mayor tamaño relativo y los recientes cambios allí producidos) y el consenso político que susciten, la evolución del ciclo económico internacional y la marcha de la negociación de la Ronda de Doha.

Considerando como se ubique cada país en este escenario puede derivar en que estos adopten diversas estrategias y aspiren a que el proceso negociador adopte diferentes velocidades en la etapa final del ALCA.

Está fuera de discusión que seguirá aumentando el comercio intrahemisférico aunque sí se debate la modalidad y el instrumento con que dicho aumento ocurrirá. Ello, más allá que se profundicen

los avances de la relación de algunos sub-bloques con la Unión Europea u otras regiones del mundo, ya que el ALCA no es incompatible con otros acuerdos. Los modelos de impacto ya mencionados demuestran que los efectos positivos sobre la tasa de crecimiento de las exportaciones de un modelo ALCA+UE para los países del MERCOSUR exceden ampliamente a los de cada región considerada individualmente; por lo tanto, en la medida que puedan armonizarse ambos planos de negociación ello maximizará el beneficio del MERCOSUR. Aunque para que los beneficios de una estrategia de los países del MERCOSUR, que incluya una aceleración de la negociación con la UE se materialicen, hay una condición: que la liberalización comercial alcance el capítulo agrícola.

El escenario más previsible es el de que hasta la maduración final del ALCA, continuarán perfeccionándose en la región los acuerdos bilaterales en curso y, eventualmente, comiencen otros. La multiplicidad de acuerdos de liberalización comercial ha constituido hasta ahora una etapa intermedia que allanó el camino hacia la integración, pero conformando sólo un *second best* a nivel agregado y global, considerando los inconvenientes operativos y administrativos que plantea la convivencia de ellos para el sector privado. Además del Acuerdo Chile-EE.UU., podrían iniciarse acuerdos entre países de la Comunidad Andina -ya sea en bloque similar al CAFTA o individualmente como Chile con EE.UU. Esta sería la etapa siguiente más razonable luego del acuerdo en progreso de México con Perú y Ecuador (con uno en curso con Bolivia desde hace casi una década) que constituye un punto de partida. Si ello se materializa, EE.UU. habrá construido una malla de acuerdos de la que sólo estarían excluidos los países miembros del MERCOSUR.

Las estrategias ofensivas (que buscan imprimir mayor velocidad) y las defensivas (que aspiran a alargar plazos), tienden a coincidir en la estrategia de acuerdos bilaterales: para unos es una manera de generar más comercio y aislar a los más renuentes. Para quienes buscan estirar las negociaciones, los acuerdos bilaterales permiten mantener condiciones de liderazgo hasta el último momento. Pero la evidencia recogida en el sector privado indica que hay límites al número de *spaghettis* que el *bowl* puede contener sin que aparezcan problemas de eficiencia.

El margen de tiempo disponible hasta diciembre de 2004 es limitado. Un hecho formal, el que EE.UU. y Brasil compartan la presidencia del ALCA, puede ser auspicioso y positivo no sólo para ajustar aspectos generales del acuerdo, sino también para crear un clima propicio para armonizar las respectivas visiones del proceso hemisférico. Para los dos copresidentes, conducir la fase final de un acuerdo exitoso de integración hemisférica sería un logro trascendental en términos de política internacional.

El punto radica en si el acuerdo será "el definitivo" o supondrá todavía una etapa adicional de un par de años de perfeccionamiento de los logros alcanzados hasta 2004, con un cronograma de metas y objetivos a alcanzar en ese lapso más estricto y que se sustente, además, en el acercamiento que el comienzo de la vigencia del Acuerdo provocará en los países miembros.

De todas formas aparece como limitado el espacio político y el margen temporal disponible para alcanzar un acuerdo como el que se aspiraba en el diseño original que se estableció en la reunión de Miami de 1994. Este era un ambicioso programa abarcativo e integral de libre comercio continental dentro del modelo de los hoy denominados "duros".

El punto radica en si el acuerdo será "el definitivo" o supondrá todavía una etapa adicional de un par de años de perfeccionamiento de los logros alcanzados hasta 2004, con un cronograma de

metas y objetivos a lograr en ese plazo más estricto y que se sustente en el acercamiento que el comienzo de la vigencia del acuerdo provocará en los países miembros.

Parece afirmarse, y en particular luego de los resultados de la reunión ministerial de la OMC de Cancún, un planteo realista que defiende la necesidad de un acuerdo general que permita se profundice en todas las disciplinas posibles, con una "geometría variable" que implique diferentes senderos de negociación según sean las dificultades de cada uno de los países parte, con el consenso del resto. Este "ALCA pragmático" aspira a mantener total consistencia con los principios de la OMC.

Además, a posteriori de 2005, la agenda post-acuerdo permitirá una profundización bilateral cuando así los intereses de cada uno de los signatarios lo aconsejen. Este compromiso de "libertad" dentro de un "acuerdo general" suficientemente fuerte, acotaría gran parte de los problemas del *spaghetti bowl*.

La alternativa a lo anterior parece ser la proliferación de nuevos acuerdos bilaterales sin un marco general ordenador que terminen por consolidar en la realidad un esquema hemisférico de "norte" y "sur" con diferentes grados de integración y de apropiación de los beneficios que se deriven de la ampliación del comercio continental.

De todos modos, la buena noticia es que este escenario es pro-comercio; por una u otra vía el comercio hemisférico debería aumentar. Además, la vinculación entre los países tenderá a crecer en los próximos dos años. Y el camino hacia la armonización de posiciones en la negociación tendrá probablemente un doble efecto: muchos obstáculos que hoy se perciben se irán diluyendo, pero en aquellos que suscitan las posiciones encontradas, las mismas se harán más radicalizadas. Ese será el momento de las grandes decisiones políticas, que determinarán el verdadero alcance del acuerdo hemisférico y la convicción para su posterior *enforcement* y perfeccionamiento. Porque, como fue mencionado, para que el ALCA sirva, todos los participantes de la negociación deben llevarse algo (crecimiento económico y social vía comercio que mejora la gobernabilidad para Latinoamérica y aumenta la seguridad hemisférica para EE.UU.). Y también porque el perfeccionamiento del ALCA no sólo es un punto de llegada; sino también será un punto de partida para todos sus miembros.

En los meses por venir, y precisamente porque el ALCA es un punto de partida y no sólo uno de llegada, los países deben alistarse para una tarea muy vasta, para la cual están preparados sólo a medias. Considerando la dispersión entre la situación de los diferentes países, es probable que exista una importante demanda de cooperación y apoyo externo, lo que requerirá una rápida respuesta. Una agenda tentativa y parcial incluye:

- (i) Identificación del impacto de la liberalización a nivel agregado: hay varios países en los cuales aún no está definido.
- (ii) Identificación de "ganadores" (a nivel sectorial, regional) para construir con ellos una red de apoyo al proyecto para la diseminación de información a la sociedad civil.
- (iii) Identificación de "perdedores" (a nivel sectorial, regional) para delinear la red de contención (mecanismo de reconversión, facilitación de transferencia de recursos, redes de contención social).

- (iv) Delinear e instrumentar la estrategia comunicacional para transmitir a la sociedad el apoyo mencionado en (ii). En este sentido, la estrategia debe ser transparente en orden a evitar desencantamientos de la sociedad en el mediano plazo que conspiran contra el mantenimiento de la cohesión del apoyo al proyecto regional.
- (v) Instrumentar los mecanismos de contención señalados en (iii), y articular reformas de segunda generación con liberalización comercial.
- (vi) Diseñar e instrumentar los mecanismos para maximizar la oportunidad que brindará la liberalización comercial. Ello requiere recursos en entrenamiento y capacitación a empresarios no habituados a exportar.
- (vii) Instrumentar mecanismos de concientización de la sociedad civil respecto de la integración hemisférica, teniendo en cuenta lo expresado en (iv). En particular, importa que la sociedad internalice los compromisos que implica la integración regional, para reforzar la perdurabilidad y sustentabilidad del proyecto (la "simpatía" y "amistad" es un punto de partida pero debe cristalizarse).
- (viii) Reforzar, para la última etapa, la capacidad negociadora de los diversos países que deben atender varios escenarios de negociación al mismo tiempo.
- (ix) Diseñar estrategias para facilitar el tratamiento del ALCA en los Parlamentos.
- (x) Efectuar una evaluación (en cada país) de los ajustes institucionales que la vigencia del ALCA puede implicar y los cambios que sería recomendable realizar. La responsabilidad primaria de llevar adelante esta agenda corresponde a los gobiernos nacionales. Sin embargo, el BID y otras agencias pueden contribuir aportando financiamiento, desarrollando metodologías (como lo hizo en el caso de los estudios de impacto), facilitando el desarrollo de un clima pro integración.

Esta agenda puede visualizarse a través de la siguiente matriz, que presenta una distribución tentativa de las acciones que podrían desarrollar los gobiernos, los representantes de la Sociedad Civil y el propio Banco Interamericano de Desarrollo para su implementación.

MATRIZ DE ACCIONES A DESARROLLAR

Tema de Agenda	Gobierno Nacional	Sociedad Civil	Banco
(i) Impacto liberalización	- Estudios para la decisión	- Estudios	- Financiamiento - Desarrollo metodológico - Seminarios
(ii) Identificación de "ganadores"	- Estudios para la decisión - Diseño y ejecución de red de apoyo (seminarios, etc.)	- Estudios - Acciones de concientización Pro-Integración	- Financiamiento - Desarrollo metodológico - Seminarios
(iii) Identificación de "perdedores"	- Estudios para la decisión	- Acciones para reforzar la cohesión social	- Financiamiento - Desarrollo metodológico - Seminarios
(iv) Estrategia comunicacional	- Ejecución combinando i), ii) y iii)	- Participación de los sectores ganadores	- Financiamiento - Asesoramiento
(v) Mecanismos de contención	- Diseño de ejecución	- Asesoramiento - Auditoría	- Asesoramiento - Financiamiento - Supervisión y Control
(vi) Maximización de oportunidades	- Diseño de los mecanismos - Capacitación del sector público	- Participación en la capacitación - Compromiso con la acción	- Asesoramiento - Financiamiento - Capacitación
(vii) Concientización sociedad civil	- Diseño y Ejecución (Actividades académicas, Seminarios, Cursos, Ferias)	- Ejecución (actividades académicas, seminarios, estudios, cursos)	- Asesoramiento - Financiamiento
(viii) Reforzar capacidad negociadora	- Ejecución	- Participación en la ejecución - Compromiso con la acción	- Asesoramiento - Financiamiento - Aporte económico
(ix) Tratamiento ALCA en Parlamentos	- Ejecución	- Acompañamiento al Poder Ejecutivo	- Financiamiento - Seminarios en los Parlamentos
(x) Acciones Institucionales	- Diagnóstico - Ejecución	- Consulta	- Diagnóstico - Asesoramiento - Financiamiento

Finalmente, el proceso de integración comercial hemisférico ha sido lanzado de una manera que parecería irrefrenable, en alguna de las variantes antes señaladas, desde la visión de mínima (de la superposición de acuerdos bilaterales) hasta el ALCA "perfecta" pasando por estados o alternativas intermedios.

Por lo tanto, los países de la región deberán -pronto- comenzar a reflexionar sobre el mundo post ALCA y los interrogantes que planteará tanto en el plano regional cuanto en relación a otros bloques económicos. ¿Dónde estará el ALCA al promediar el siglo XXI? ¿En cuánto habrán profundizado su acercamiento mutuo los países del hemisferio? Es prematuro y arriesgado contestar estas preguntas cuando las negociaciones recién están entrando en su fase final. Pero seguramente pocos pensaban a mediados del siglo XX que la Unión Europea sería, a comienzos de la siguiente centuria, la realidad política y económica que hoy exhibe.

ANEXO I

PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS Y DE COMERCIO EXTERIOR Y ACUERDOS COMERCIALES DE: ARGENTINA, BRASIL, CANADA, CARICOM, COSTA RICA, CHILE, ESTADOS UNIDOS, MEXICO, PANAMA, PERU, URUGUAY

ARGENTINA

Entorno político

El presidente electo ha puesto énfasis en fortificar el ámbito regional como aspecto clave de la política internacional. A lo largo del año 2003 se desarrollará un programa electoral en las distintas provincias que culminará en diciembre con la renovación parcial del Parlamento y con la eventual conformación de nuevas coaliciones y alianzas.

Entorno económico nacional

En el año 2002 Argentina realizó un significativo cambio de curso de la economía culminando un largo proceso contractivo. Ello se tradujo en una reversión del déficit de cuenta corriente de la balanza de pagos, en un contexto de alto desempleo y de altos índices de endeudamiento del sector público.

En los últimos meses de 2002 y en el primer trimestre de 2003 se observaron señales de una moderada recuperación sustentada, fundamentalmente, en la sustitución de importaciones asociada con un tipo de cambio real elevado que genera un marco favorable para que las nuevas autoridades inicien un proceso de reorganización de las instituciones de la actividad económica y normalización de la relación con los acreedores externos.

Acuerdos comerciales vigentes

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 1 de enero de 1995

GATT

Parte Contratante - 11 de octubre de 1967

Acuerdos de Ambito Regional

ALADI

Miembro - 12 de agosto de 1980

Uniones Aduaneras

MERCOSUR

Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial

Argentina - Chile

Acuerdo de Complementación Económica N° 16 (25° Protocolo)

Fecha de Firma: 19 de mayo de 2000.

Entrada en Vigor: Argentina: Nota C.R. N° 133/00, 22/08/2000.

Chile: Nota N° 157/00, 21/09/2000. Decreto N° 1676, 05/10/2000.

Argentina - Chile

Acuerdo de Complementación Económica N° 16 (Segundo Protocolo)

Fecha de Firma: 16 de junio de 1992.

Entrada en Vigor: Argentina: Decreto N° 415, 18/03/1991.

Chile: Decreto N° 799, 06/07/1992.

Argentina - Ecuador

Acuerdo de Complementación Económica N° 21

Fecha de Firma: 13 de mayo de 1993.

Entrada en Vigor: Argentina: Decreto N° 415, 18/03/1991.

Ecuador: Diario Oficial N° 218, 24/06/1993.

Argentina con Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela (como miembros de la Comunidad Andina)

Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica

Fecha de Firma: 29 de junio de 2000.

Entrada en Vigor: 1 de agosto de 2000.

MERCOSUR - Bolivia

Acuerdo de Complementación Económica N° 36

Fecha de Firma: 17 de diciembre de 1996.

Entrada en Vigor: 2 de marzo de 1997.

MERCOSUR - Comunidad Andina

Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

MERCOSUR - Comunidad Andina

Fecha de Firma: 6 de diciembre de 2002.

MERCOSUR - Chile

Acuerdo de Complementación Económica N° 35

Fecha de Firma: 25 de junio de 1996.

Entrada en Vigor: 1 de octubre de 1996.

México - MERCOSUR

Fecha de Firma: 5 de julio de 2002.

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1)	251,0	270,1	281,5	271,9	269,7	257,7	229,7
Variación % PIB	0,8	7,9	939,3	-3,4	-0,8	-4,4	-10,9
PIB (a precios corrientes) (1)	272,1	292,9	298,9	283,5	284,2	268,7	106,3
Inflación (2)	0,1	0,3	0,7	-1,8	-0,7	-1,5	41,0
Resultado Fiscal (% PIB)	-3,5	-1,5	-1,4	-1,7	-2,4	-3,2	-2,5
Exportaciones Fob (1)	24,0	26,4	26,4	23,3	26,4	26,6	25,4
Importaciones Fob (1)	22,3	28,6	29,5	24,1	23,9	19,2	8,5
<i>Balanza Comercial (1)</i>	<i>1,8</i>	<i>-2,1</i>	<i>-3,1</i>	<i>-0,8</i>	<i>2,6</i>	<i>7,5</i>	<i>16,9</i>
Cuenta Corriente (1)	-6,8	-12,2	-14,5	-11,9	-8,8	-4,4	9,0
Cuenta Corriente (% PIB)	-2,5	-4,2	-4,9	-4,2	-3,1	-1,7	8,4
Deuda Externa bruta (3)	110,6	125,1	141,9	145,3	146,6	140,3	134,3
Deuda Externa (% PIB)	40,6	42,7	47,5	51,2	51,6	52,2	126,4
Deuda Pública (4)	97,1	101,1	112,4	121,9	128,0	144,5	153,8
Deuda Pública (% PIB)	35,7	34,5	37,6	43,0	45,0	53,8	144,8
Desempleo (5)	17,3	13,7	12,4	13,8	14,7	18,3	17,8

Notas: (1) US\$ miles de millones.

(2) Tasas anuales de variación de precios. Variaciones diciembre/diciembre, según Índice de Precios al Consumidor.

(3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones.

(4) Deuda interna y externa instrumentada del sector público financiero y no financiero. La deuda del sector financiero incluye la del BCRA y la de los bancos oficiales con aval de la Nación pero no la de aquéllas destinadas a su propio financiamiento.

(5) Un total de 31 aglomerados Urbanos a partir de 2002. Encuesta de octubre de cada año.

Fuente: Ministerio de Economía, Banco Central de la República Argentina, INEGI, CEPAL: *Balance preliminar sobre las Economías de América Latina y el Caribe 2002*, sobre la base de informaciones proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y entidades nacionales.

ARGENTINA: EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Tortas y harinas de semillas oleaginosas y otros residuos de aceite vegetal	9,6	8,8	7,3	8,4	8,8	9,5
Petróleos crudos	9,7	8,3	5,5	6,8	10,7	9,0
Productos derivados del petróleo	2,7	2,9	2,5	4,0	4,7	5,2
Trigo (incluso escanda) y comuña sin moler	4,5	5,1	4,9	4,3	4,6	4,9
Soya (excepto la harina fina y gruesa)	---	---	---	---	3,0	4,7
Aceite de soya	3,8	3,9	5,6	5,4	3,6	4,0
Maíz sin moler	5,2	5,1	5,1	3,5	3,9	3,7
Vehículos automotores, montados o sin montar, para pasajeros (que no sean ni autobuses ni vehículos para usos especiales)	3,4	5,8	6,2	2,5	2,8	3,6
Cueros de otros bovinos y pieles de equinos, curtidos	3,4	3,5	2,9	3,2	3,0	2,9
Gas natural	---	---	---	---	---	2,3
Carne de ganado vacuno, fresca, refrigerada o congelada	2,6	2,4	---	2,3	---	---
Aceite de girasol	3,5	3,8	4,0	3,9	---	---
Camiones y camionetas (incluso coches ambulancias, etc.), montados o sin montar	---	---	3,0	---	2,2	---
Total de los productos principales (%)	48,4	49,6	47,0	44,3	47,3	49,8
Exportaciones de productos principales (US\$ millones)	11.637	13.110	12.424	10.326	12.492	13.252
Exportaciones Totales (US\$ millones)	24.043	26.431	26.434	23.309	26.410	26.610

Fuente: CEPAL. *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2002*.

**ARGENTINA: IMPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Vehículos p/transporte <= a 6 personas, de cilindrada > a 1500cm ³ y <= a 3000cm ³ , c/motor de émbolo o pistón, encendido por chispa	2,2	2,9	2,6	1,8	1,8	1,2
Vehículos p/transporte <= a 6 personas de cilindrada > a 1500cm ³ y <= a 2500cm ³ , c/motor de émbolo o pistón encendido por compresión (Diesel o semiDiesel)	2,1	1,3	1,6	1,0	0,8	0,8
Partes y accesorios de carrocerías ncop., de vehículos automóviles p/transporte de personas, mercancías o usos especiales	1,4	1,9	1,8	1,2	1,4	1,2
Vehículos p/transporte de mercancías de peso total c/carga máxima <= a 5 t., c/motor de émbolo o pistón, encendido por compresión (Diesel o semiDiesel)	1,1	1,8	2,3	1,3	0,9	1,0
Urea c/contenido de nitrógeno > 45%	0,8	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1
Gasoleo ("gas oil")	0,8	0,5	0,5	0,6	0,6	0,8
Hidrógeno ortofosfato de diamonio (fosfato diamónico) ncop.	0,6	0,4	0,4	0,5	0,3	0,3
Vehículos p/transporte <= a 6 personas, de cilindrada > a 1.000 cm ³ y <= a 1.500 cm ³ , c/motor de émbolo o pistón, encendido por chispa	0,6	0,7	0,8	0,5	0,3	0,3
Partes destinadas a motores generadores, grupos electrógenos y convertidores rotativos ncop.	0,6	0,4	0,2	0,3	0,5	0,2
Volantes, columnas y cajas de dirección. De los vehículos de las subpartidas 8701.10; 8701.30; 8701.90 o del ítem 8704.10.00. Los demás.	0,6	0,6	0,0	---	---	---
Motores de émbolo alternativo de explosión de cilindrada > a 1000 cm ³ , p/vehículos automotores excluidos monocilíndricos	0,6	0,7	0,5	0,4	0,4	0,4
Motores de émbolo, diesel o semidiesel p/vehículos automotores, cilindrada < a 3.500 cm ³ .	0,6	0,4	0,3	0,2	0,1	0,0
Aceites crudos de petróleo	0,6	0,6	0,5	0,6	1,4	1,5
Herbicidas ncop., acondicionados p/la venta por menor	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3
Politereftalato de etileno en formas primarias	0,5	0,4	0,4	0,3	0,4	0,5
Energía Eléctrica	0,5	0,6	0,7	0,8	0,8	1,0
Aviones y otras aeronaves de peso en vacío > a 15.000 kg., excluidas a turbohélice	0,5	0,4	0,8	2,7	1,2	0,5
Minerales de hierro, aglomerados, excluidas piritas	0,5	0,4	0,4	0,2	0,4	0,4
Café s/tostar ni descafeinar, en grano	0,4	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2
Chasis c/motor y cabina p/transporte de mercancías, de peso total c/carga máxima <= a 5 t., c/motor de émbolo o pistón, encendido por compresión (Diesel o ...)	0,4	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Total de los productos principales (%)	15,8	15,2	14,6	13,2	12,1	10,7
Importaciones de productos principales (US\$ millones)	3.515	4.347	4.319	3.183	2.289	2.059
Importaciones Totales (US\$ millones)	22.283	28.554	29.531	24.103	23.852	19.159

Fuente: INTAL con base en la información de entidades nacionales correspondientes.

EXPORTACIONES ARGENTINAS POR PAIS DE DESTINO
(Participación porcentual)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Brasil	27,8	30,8	30,1	24,4	26,5	23,4
Estados Unidos	8,2	8,2	8,3	11,3	11,8	10,7
Chile	7,4	7,3	7,1	8,0	10,1	10,6
España	3,0	2,3	3,2	4,1	3,5	4,2
China	2,6	3,3	2,6	2,2	3,0	4,1
Italia	3,0	2,8	2,8	3,0	2,8	3,1
Países Bajos	5,1	3,3	4,2	4,3	2,8	2,9
Uruguay	3,0	3,2	3,2	3,5	3,1	2,7
Paraguay	2,5	2,4	2,4	2,4	2,2	1,8
México	1,0	0,8	1,0	1,2	1,2	1,8
Total principales exportaciones (%)	63,6	64,4	64,7	64,3	67,0	65,4
Total exportaciones principales (US\$ millones)	15.302	17.011	17.099	14.997	17.685	17.402
Exportaciones Totales (US\$ millones)	24.043	26.431	26.434	23.309	26.410	26.610

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo.

IMPORTACIONES ARGENTINAS POR PAISES DE ORIGEN
(Participación porcentual)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Brasil	22,4	22,7	22,5	21,9	25,5	25,7
Estados Unidos	19,9	19,9	19,7	19,4	18,7	18,4
China	2,9	3,3	3,7	3,9	4,6	5,2
Alemania	6,0	5,4	6,0	5,5	5,0	5,2
Italia	6,3	5,7	5,1	5,3	4,0	4,1
Japón	3,1	3,8	4,6	4,2	4,0	3,8
Francia	5,0	4,5	5,0	5,9	3,9	3,6
España	4,5	4,1	4,2	3,9	3,6	3,5
Chile	2,4	2,3	2,3	2,5	2,4	2,5
México	2,3	2,0	1,9	1,9	2,3	2,1
Total principales proveedores (%)	74,7	73,8	74,9	74,5	74,1	74,2
Total de los proveedores principales (US\$ millones)	16.640	21.059	22.132	17.948	17.670	14.224
Importaciones Totales (US\$ millones)	22.283	28.554	29.531	24.103	23.852	19.159

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo.

BRASIL

Entorno político

La nueva administración goza de un considerable apoyo inicial que le ha permitido estructurar una importante coalición. El sector privado exhibe una convicción general de apoyo a un proyecto de integración hemisférica amplio (incluyendo el sector agropecuario). En el plano gubernamental, la prioridad es la integración regional y, en relación al ALCA, exhibe un apoyo pero sin que ello implique comprometerse con cronogramas estrictos.

Entorno económico nacional

Tras varios años de crecimiento económico bajo y volátil (1,6% como promedio anual entre 1997 y 2002), la economía de Brasil muestra en el año 2003 mayor dinamismo; ello resulta crucial para fortalecer las cuentas fiscales y revertir el sendero creciente de la relación Deuda Pública/PIB y en ese sentido el compromiso oficial de aumentar el resultado primario y mantener el acuerdo con el FMI ha producido una caída de la prima de riesgo país.

La tasa de inflación se mantiene baja -pese a un leve aumento los primeros meses de 2003- a la vez que el déficit de cuenta corriente ha disminuido sustancialmente con relación a los valores predominantes entre 1998 y 2001.

Acuerdos comerciales vigentes

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 1 de enero de 1995

GATT

Parte Contratante - 30 de julio de 1948

Acuerdos de Ambito Regional

ALADI

Miembro - 12 de agosto de 1980

Uniones Aduaneras

MERCOSUR (Mercado Común del Sur)

Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial

Brasil con Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela (como Miembros de la Comunidad Andina)

Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica

Fecha de Firma: 12 de agosto de 1999.

Entrada en Vigor: 16 de agosto de 1999.

MERCOSUR - Bolivia

Acuerdo de Complementación Económica N° 36

Fecha de Firma: 17 de diciembre de 1996.

Entrada en Vigor: 2 de marzo de 1997.

MERCOSUR - Chile

Acuerdo de Complementación Económica N° 35

Fecha de Firma: 25 de junio de 1996.

Entrada en Vigor: 1 de octubre de 1996.

MERCOSUR - Comunidad Andina

Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

MERCOSUR - Comunidad Andina

Fecha de Firma: 6 de diciembre de 2002.

MERCOSUR - México

Fecha de Firma: 5 de julio de 2002.

Brasil - México

Fecha de Firma: 3 de julio de 2002.

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1)	681,9	702,8	703,6	710,5	738,7	749,5	760,7
Variación % PIB	2,5	3,1	0,1	1,0	4,0	1,5	1,5
PIB (a precios corrientes) (1) (*)	775,5	807,7	787,4	536,6	601,7	510,4	451,0
Inflación (2) (a)	9,6	5,2	11,7	8,9	6,0	7,7	10,9
Resultado Fiscal (% PIB) (b)	-3,4	-4,3	-7,4	-3,4	-1,2	-1,4	-2,1
Exportaciones Fob (1)	47,9	53,0	51,1	48,0	55,1	58,2	60,4
Importaciones Fob (1)	53,3	59,7	57,7	49,3	55,8	55,6	47,2
<i>Balanza Comercial</i>	-5,5	-6,7	-6,6	-1,3	-0,7	2,6	13,1
Cuenta Corriente (1) (*)	-23,3	-30,4	-33,5	-25,4	-24,7	-23,2	-7,8
Cuenta Corriente (% PIB)	-3,0	-3,8	-4,2	-4,7	-4,1	-4,5	-1,7
Deuda Externa (1) (c)	179,9	200,0	241,6	241,5	236,2	226,1	226,1
Deuda Externa (% PIB)	23,2	24,8	30,7	45,0	39,2	44,3	50,1
Deuda Pública (1)	426,5	431,2	418,0	363,0	389,1	383,0	341,1
Deuda Pública (% PIB)	55,0	53,4	53,1	67,7	64,7	75,0	76,6
Desempleo (3) (**)	5,4	5,7	7,6	7,6	7,1	6,2	7,3

Notas: (1) US\$ miles de millones.

(2) Variaciones en el Índice de precios al consumidor (Tasas anuales medias).

(3) Seis áreas metropolitanas.

(a) Índice IPCA-15 (Índice de Precios al consumidor Amplio).

(b) Resultado operacional.

(c) Saldo a septiembre de 2002.

(*) Datos preliminares 2002.

(**) 2002 estimación basada en el promedio de enero a octubre.

Fuente: IBGE, Banco do Brasil, Ministerio de Desarrollo, CEPAL: *Balance preliminar sobre las Economías de América Latina y el Caribe 2002*, sobre la base de informaciones proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y entidades nacionales.

**BRASIL: EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Aeronaves más pesadas que el aire	---	---	2,3	3,7	6,3	5,8	4,5
Mineral de hierro y sus concentrados (excepto piritas de hierro tostadas)	5,6	5,4	6,4	5,7	5,5	5,0	5,4
Soya (excepto la harina fina y gruesa)	---	4,6	4,3	3,3	4,0	4,7	5,0
Tortas y harinas de semillas oleaginosas y otros residuos de aceite vegetal	5,8	5,1	3,4	3,1	3,0	3,6	---
Vehículos automotores, montados o sin montar, para pasajeros (que no sean ni autobuses ni vehículos para usos especiales)	---	2,8	3,2	---	3,2	3,4	3,3
Calzado con suela de cuero; calzado con suela de caucho o de materia plástica artificial (distinto del comprendido en la partida 85101)	3,1	2,7	2,4	2,5	2,5	2,5	2,1
Azúcar de remolacha y de caña, sin refinar (excepto los jarabes)	2,5	---	---	2,4	---	2,4	3,5
Aves de corral, muertas o limpias (incluso sus despojos, excepto el hígado), frescas, refrigeradas o congeladas	---	---	---	---	---	2,4	2,4
Productos derivados del petróleo	---	---	---	---	---	2,3	2,8
Otro equipo para telecomunicaciones	---	---	---	---	---	2,2	2,0
Jugos de frutas y jugos de legumbres, no fermentados, estén o no congelados	3,0	---	2,6	2,7	---	---	---
Café verde o tostado y sucedáneos del café que contengan café	3,6	5,2	4,6	4,7	2,8	---	---
Tabaco en bruto (incluso desperdicios y tallos de tabaco)	2,2	---	---	---	---	---	---
Pulpa de madera al sulfato blanqueada, con excepción de la soluble	---	---	---	2,5	2,8	---	---
Aceite de soya	---	---	---	---	---	---	3,6
Accesorios de hierro o acero que no sean de acero fino al carbono o de aceros aleados	2,7	2,6	2,4	---	---	---	---
Aluminio y sus aleaciones, sin forjar	2,3	2,2	---	---	2,1	---	---
Motores de combustión interna, excepto para aeronaves	---	2,1	---	---	---	---	---
Otras partes para vehículos automotores, salvo motocicletas	2,7	2,6	2,8	2,6	2,2	---	---
Total de los productos principales (%)	33,5	35,3	34,4	33,2	34,4	34,3	34,6
Exportaciones de productos principales (US\$ millones)	16.030	18.707	17.592	15.939	18.949	19.970	20.867
Exportaciones Totales (US\$ millones)	47.852	52.994	51.140	48.011	55.086	58.223	60.362

**BRASIL: IMPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Petróleo bruto	6,5	5,2	3,5	4,4	5,7	5,8	7,0
Aceites de petróleo o de minerales betuminosos	---	3,9	3,3	4,2	6,2	5,2	4,4
Nafta, gas oil o diesel-oil y "fuel-oil"	4,1						
Partes y accesorios de los vehículos automóviles	3,0	2,7	2,7	2,9	2,8	2,7	2,9
Automóviles de pasajeros	2,9	3,9	4,6	2,5	2,2	2,5	1,6
Máquinas automáticas para procesamiento de datos	1,9	1,7	1,7	1,7	1,9	1,8	
Trigo y mezcla de trigo con centeno	1,8	1,4	1,4	1,7	---	1,6	1,9
Algodón no cardado ni teñido	1,6	1,3	---	---	---	---	---
Circuitos integrados	1,5	1,5	1,5	2,2	3,1	2,6	2,6
Máquinas y aparatos mecánicos con función propia	1,3	1,5	---	---	---	---	---
Aparatos transmisores (emisores)	1,2	1,5	---	---	---	---	---
Vehículos automóviles para transporte de mercaderías	---	---	1,5	---	---	---	---
Medicamentos	---	---	1,4	2,1	1,6	1,7	2,0
Aparatos eléctricos para telefonía y telegrafía	---	---	1,4	1,8	2,4	2,5	
Partes de aparatos de sonido	---	---	---	1,6	---	---	---
Partes y piezas p/ aparatos receptores	---	---	---	---	1,6	---	---
Gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos	---	---	---	---	1,6	---	---
Turborreactores, turbopropulsores y otras turbinas a gas	---	---	---	---	---	1,9	1,7
Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos	---	---	---	---	---	---	2,5
Total de los productos principales (%)	25,8	24,7	23,2	25,0	29,2	28,2	26,5
Importaciones de productos principales (US\$ millones)	13.726	14.744	13.369	12.309	16.276	15.691	12.520
Importaciones Totales (US\$ millones)	53.304	59.742	57.749	49.296	55.816	55.581	47.227

EXPORTACIONES BRASILEÑAS POR PAIS DE DESTINO
(Participación porcentual)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Estados Unidos	21,9	23,1	23,4	23,8	23,1	23,2	23,3
Argentina	12,7	13,2	13,9	11,8	12,3	11,2	3,9
Alemania	9,0	8,4	9,1	9,6	7,9	8,7	5,2
Italia	5,5	5,7	5,6	5,3	3,9	3,9	4,5
Japón	5,2	5,9	5,7	5,2	5,3	5,5	3,5
Francia	2,5	2,7	3,4	4,0	3,4	3,7	3,0
Canadá	2,4	2,4	2,3	2,0	1,9	1,7	---
Reino Unido	2,3	2,4	2,6	2,5	2,2	2,2	2,9
Arabia Saudita	2,2	1,7	1,3	1,3	1,4	1,5	---
Corea del Sur	2,2	2,2	1,7	2,1	2,6	2,8	---
Total de los productos principales (%)	65,9	67,6	68,9	67,5	63,9	64,4	46,3
<i>Exportaciones de productos principales (US\$ millones)</i>	<i>31.514</i>	<i>35.836</i>	<i>35.249</i>	<i>32.431</i>	<i>35.218</i>	<i>37.500</i>	<i>27.954</i>
Exportaciones Totales (US\$ millones)	47.852	52.994	51.140	48.011	55.086	58.223	60.362

IMPORTACIONES BRASILEÑAS POR PAIS DE ORIGEN
(Participación porcentual)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Estados Unidos	25,0	26,7	26,1	26,5	26,8	25,7	25,0
Argentina	12,2	11,8	11,3	8,8	8,7	8,2	7,0
Alemania	9,6	8,8	9,3	9,7	8,4	8,9	9,5
Italia	5,2	4,9	4,6	4,3	3,3	3,4	3,2
Japón	3,8	5,7	4,8	4,4	4,4	4,6	4,1
Uruguay	2,7	3,7	4,2	4,3	3,7	3,5	3,9
Francia	2,4	2,6	3,3	3,6	3,4	4,1	4,2
Suiza	2,3	3,0	3,0	3,4	3,1	3,1	4,1
Reino Unido	2,2	2,4	2,1	2,2	---	---	---
Islas Caimán	---	2,9	8,6	10,4	13,3	12,2	10,8
Corea del Sur	---	---	---	---	2,0	2,1	2,0
Total de los productos principales (%)	65,4	72,5	77,2	77,8	77,0	75,6	73,7
<i>Importaciones de productos principales (US\$ millones)</i>	<i>34.845</i>	<i>43.289</i>	<i>44.576</i>	<i>38.357</i>	<i>42.956</i>	<i>42.041</i>	<i>34.806</i>
Importaciones Totales (US\$ millones)	53.304	59.742	57.749	49.296	55.816	55.581	47.227

CANADÁ

Entorno político

El clima político es favorable a progresos en la negociación hemisférica. El gobierno en sus diferentes niveles y la sociedad civil lo perciben como positivo como vía de asegurar sus inversiones en la región, perfeccionando una estrategia que tiene como antecedentes la presencia de Canadá en los países del Caribe, y los acuerdos comerciales con Chile y Costa Rica, entre otros.

Entorno económico nacional

La economía canadiense mantiene una tasa de crecimiento del 3% anual, en un contexto de equilibrio fiscal y superávit de cuenta corriente, pero con un débil incremento de las exportaciones la debilidad del dólar estadounidense puede profundizar esta falta de dinamismo.

Acuerdos comerciales vigentes

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 1 de enero de 1995

GATT

Parte Contratante - 1 de enero de 1948

Acuerdos de Libre Comercio

TLCAN - Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre el Gobierno de Canadá, el Gobierno de los Estados Unidos de América y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos
Fecha de Firma: 17 de diciembre de 1992.

Entrada en Vigor: 1 de enero de 1994.

Acuerdo de Cooperación Ambiental

Acuerdo de Cooperación Laboral

Canadá - Chile

Fecha de Firma: 5 de diciembre de 1996.

Entrada en vigor: 5 de julio de 1997.

Acuerdo de cooperación ambiental

Fecha de Firma: 6 de febrero de 1997.

Entrada en Vigor: 5 de julio de 1997.

Acuerdo de cooperación laboral

Fecha de Firma: 6 de febrero de 1997.

Entrada en vigor: 5 de julio de 1997.

Primer Protocolo Adicional del tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de Canadá y el Gobierno de la República de Chile
Fecha de Firma: 4 de noviembre de 1999.

Comisión de Libre Comercio Canadá - Chile

Declaración Conjunta de los Ministros de Comercio, Primera Reunión de la Comisión de Libre Comercio *Chile - Canadá*
Fecha de Firma: 21 de enero de 1998.

Canadá - Costa Rica

Fecha de Firma: 23 de abril de 2001.

Entrada en Vigor: 1 de noviembre de 2002.

Acuerdo de Cooperación Ambiental

Fecha de Firma: 23 de abril de 2001.

Entrada en Vigor: 1 de noviembre de 2002.

Acuerdo de Cooperación Laboral

Fecha de Firma: 23 de abril de 2001.

Entrada en Vigor: 1 de noviembre de 2002.

Declaración Conjunta sobre Comercio Electrónico

Fecha de firma: 23 de abril de 2001.

Canadá - Israel

Fecha de firma: 31 de julio de 1996.

Entrada en Vigor: 1 de septiembre de 1997.

Principales indicadores económicos

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1997) (1)	637,5	663,7	699,5	731,0	741,9	767,2
Variación % PIB	4,2	4,1	5,4	4,5	1,5	3,4
PIB (a precios corrientes) (1)	637,5	616,8	660,0	717,1	705,2	727,8
Inflación (2) (*)	1,6	1,0	1,8	2,7	2,5	2,0
Resultado Fiscal (% PIB)	0,2	0,1	1,7	3,1	1,8	1,4
Exportaciones (1) (*)	214,4	214,3	238,4	276,6	259,9	261,6
Importaciones (1) (*)	287,3	266,6	221,8	244,8	227,3	226,8
<i>Balanza Comercial</i> (1) (*)	-72,9	-52,3	16,6	31,8	32,6	34,8
Cuenta Corriente (1)	-8,2	-7,7	1,3	18,7	19,4	11,0
Cuenta Corriente (% PIB)	-1,3	-1,2	0,2	2,6	2,8	1,5
Deuda Externa bruta (3)	757,4	765,2	787,6	746,3	748,6	728,8
Deuda Externa (% PIB)	118,8	115,3	112,6	102,1	100,9	95,0
Desempleo (4)	9,1	8,3	7,6	6,8	7,2	7,6

Notas: (1) US\$ miles de millones. (2) Variaciones en el Índice de precios al consumidor (Tasas anuales medias). (3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones. (4) Saldo deuda bruta en US\$ miles de millones. (5) Total Urbano. Tasas anuales medias. (*) Cifras preliminares a 2002.

Fuente: Government of Canada, MAECI- Trade.

CANADA: EXPORTACION DE PRODUCTOS SEGUN SECTOR ECONOMICO
(Participación porcentual)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Agrícola y Pesca	8,2	7,7	7,0	6,5	7,4	7,4
Energía	9,0	7,3	8,1	12,5	13,2	12,2
Forestal	11,6	10,8	10,8	9,9	9,5	8,9
Bienes Industriales y materiales	18,7	18,1	16,2	15,8	16,1	16,9
Maquinaria y equipamiento	22,7	24,7	23,9	25,3	24,1	23,1
Productos para automóviles	22,9	24,0	26,5	23,1	22,4	23,7
Otros bienes de consumo	3,5	3,8	3,7	3,5	3,9	4,2
Misceláneos diversos	3,5	3,7	3,7	3,5	3,5	3,5
<i>Total de los productos principales (%)</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
Exportaciones Totales (US\$ miles de millones)	214,4	214,3	238,4	276,6	259,9	261,6

Fuente: Statistics Canada, Canadian International Merchandise Trade.

CANADA: IMPORTACION DE PRODUCTOS SEGUN SECTOR ECONOMICO
(Participación porcentual)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Agrícola y Pesca	5,6	5,7	5,4	5,1	5,8	6,1
Energía	3,8	2,8	3,3	4,9	5,1	4,6
Forestal	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9
Bienes Industriales y materiales	19,6	19,9	19,0	19,4	19,5	19,3
Maquinaria y equipamiento	32,9	33,3	33,1	33,8	32,1	29,7
Productos para automóviles	21,9	22,0	23,2	21,3	20,7	22,9
Otros bienes de consumo	10,7	11,4	11,3	11,0	12,2	13,0
Misceláneos diversos	4,5	4,0	3,8	3,6	3,8	3,4
<i>Total de los productos principales (%)</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
Importaciones Totales (US\$ miles de millones)	287,3	266,6	221,8	244,8	227,3	226,8

Fuente: Statistics Canada, Canadian International Merchandise Trade.

EXPORTACIONES CANADIENSES POR PAIS DE DESTINO
(Participación porcentual)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Estados Unidos	57,8	55,5	56,3	56,5	54,6	55,6
Japón	2,6	1,8	1,6	1,5	1,3	1,4
Reino Unido	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,7
China	0,6	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7
Alemania	0,6	0,6	0,4	0,5	0,5	0,5
México	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
Corea del Sur	0,7	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3
Francia (incluido Mónaco)	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Bélgica	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Holanda	0,4	0,4	0,3	0,2	0,2	0,3
Total principales exportaciones (%)	64,8	61,0	61,3	61,5	59,4	60,4
<i>Total exportaciones principales (miles de millones de dólares canadienses)</i>	<i>138,9</i>	<i>130,7</i>	<i>146,1</i>	<i>170,1</i>	<i>154,4</i>	<i>158,0</i>
Exportaciones Totales (miles de millones de dólares canadienses)	214,4	214,3	238,4	276,6	259,9	261,6

Fuente: Statistics Canada, Canadian International Merchandise Trade.

IMPORTACIONES CANADIENSES POR PAISES DE ORIGEN
(Participación porcentual)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Estados Unidos	69,9	60,0	45,6	43,3	41,2	39,9
China	2,4	2,3	1,9	2,1	2,4	2,9
Japón	4,8	4,1	3,2	3,1	2,8	2,8
México	2,7	2,3	2,0	2,3	2,3	2,3
Reino Unido	2,5	1,9	1,7	2,5	2,2	1,8
Alemania	2,0	1,8	1,5	1,5	1,5	1,5
Francia (incluido Mónaco)	1,9	1,4	1,1	0,8	1,0	1,1
Corea del Sur	1,1	1,0	0,8	1,0	0,9	0,9
Italia	1,2	1,0	0,8	0,7	0,8	0,8
Taiwán	1,3	1,2	1,0	0,9	0,8	0,8
Total principales proveedores (%)	89,7	76,9	59,5	58,2	55,9	54,8
<i>Total de los proveedores principales (miles de millones de dólares canadienses)</i>	<i>257,7</i>	<i>205,0</i>	<i>132,0</i>	<i>142,5</i>	<i>127,7</i>	<i>124,3</i>
Importaciones Totales (miles de millones de dólares canadienses)	287,3	266,6	221,8	244,8	227,3	226,8

Fuente: Statistics Canada, Canadian International Merchandise Trade.

CARICOM (COMUNIDAD DEL CARIBE Y EL MERCADO COMÚN DEL CARIBE)

Acuerdo de la Bahía de Dickenson

Acuerdo que establece la Asociación de Libre Comercio del Caribe
Fecha de Firma: 10 de diciembre de 1966.

Tratado que establece la Comunidad del Caribe y el Mercado Común del Caribe
Fecha de Firma: 4 de julio de 1973.
Entrada en Vigor: 1 de agosto de 1973.

Revisión del tratado de Chaguaramas que establece a la Comunidad del Caribe incluyendo a la CARICOM como mercado común y económico

Protocolos modificatorios al Tratado que establece la Comunidad del Caribe
Matriz sobre la Implementación del Mercado Común del Caribe (CARICOM)

Matriz sobre el Establecimiento del Mercado Común del Caribe y Elementos Clave (CARICOM)
Actualizada al 10 de julio de 2002.

Matriz sobre el Establecimiento del Mercado Común del Caribe y Elementos Clave (CARICOM)
Actualizada al 27 de agosto de 2002.

Matriz sobre el Establecimiento del Mercado Común del Caribe y Elementos Clave (CARICOM)
Actualizada al 6 de marzo de 2003.

Protocolo I Chaguaramas
Fecha de Firma: 19 de febrero de 1997.

Protocolo II: Establecimiento, Servicios y Capital - Montego Bay
Fecha de Firma: julio de 1997.

Protocolo III: Política Industrial

Protocolo IV: Política Comercial

Protocolo V: Política Agrícola

Protocolo VI: Política de Transporte

Protocolo VII: Países, regiones y sectores en desventaja

Protocolo VIII: Política de Competencia, Protección al Consumidor, *Dumping* y Subsidios

Protocolo IX: Solución de Controversias

Acuerdo estableciendo la Corte de Justicia de la Comunidad del Caribe

Protocolo sobre los Privilegios e Inmunidades de la Corte Caribeña de Justicia y de la Comisión Regional Judicial y de Servicios Legales

Acuerdo que establece la Organización Regional de CARICOM sobre Normas y Calidad (CROSQ)

Protocolo sobre la Aplicación Provisional del Acuerdo que establece la Organización Regional de CARICOM sobre Normas y Calidad (CROSQ)

Protocolo sobre la revisión del Tratado de Chaguaramas

Protocolo sobre la aplicación provisional de la *Revisión del Tratado de Chaguaramas*

Programas para la Eliminación de Restricciones sobre los Derechos de Establecimiento, Prestación de Servicios y Movimiento de Capital

Acuerdo de Libre Comercio

CARICOM - República Dominicana
Fecha de Firma: 22 de agosto de 1998.

Acuerdos Preferenciales

Colombia - CARICOM
Fecha de Firma: 24 de julio de 1994.
Entrada en Vigor: 1 de enero de 1995.

Venezuela - CARICOM
Fecha de Firma: 13 de octubre de 1992.

Indicadores económicos

	Crecimiento Real 1996-2001	PIB (1) (US\$ millones)	Inflación	Cuenta Corriente/PIB (2)	Resultado fiscal/PIB (2)
Antigua y Barbuda	3,4	0,66	152,6	-9,6	-6,8
Bahamas	3,5	4,97	2,0	-14,6	-1,1
Barbados	2,1	2,46	0,0	-75,9	-1,3
Belice	4,7	0,81	0,7	-62,2	-3,8
Dominica	0,9	0,26	1,8	-25,9	-9,0
Grenada	5,3	0,43	2,5	-51,1	-2,5
Guyana	2,6	0,70	2,7	-75,2	-1,0
Haití	2,5 (*)	n.d.	15,3	n.d.	n.d.
Jamaica	-0,2	7,76	8,0	-273,1	-4,3
St. Kitts y Nevis	4,0	0,34	2,1	-61,0	-5,7
St Lucia	1,6	0,72	2,5	-90,9	-0,1
St. Vicent & Grenadines	2,6	0,35	0,8	-72,8	-1,4
Surinam	5,8 (*)	0,70	n.d.	n.d.	-6,5
Trinidad y Tobago	4,6	8,32	2,5	30,6	-0,5

Notas: (1) Año 2001 Datos preliminares. (2) Año 1999. (*) 1995 - 2000.

Fuente: CARICOM y Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial.

COSTA RICA

Entorno político

El Panorama político está dominado, en lo que a la inserción internacional del país se refiere, por la negociación del CAFTA, que disminuye la atención en el ALCA. La excesiva atomización parlamentaria, la falta de información y la escasa concientización de la sociedad civil son factores adversos.

Entorno económico nacional

Luego de dos años de fuerte crecimiento económico (1998 y 1999), la economía de Costa Rica desaceleró su ritmo de crecimiento, lo que afectó negativamente las cuentas fiscales en el año 2002, lo que resulta asimilable dado el bajo grado de incidencia del sector público.

Acuerdos comerciales vigentes

Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de Canadá, Ley N° 8.300 del 10 de septiembre de 2002, publicada en el Alcance N° 73 de la Gaceta N° 198 del 15 de octubre de 2002, vigente a partir del 1 de noviembre de 2002.

Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile, Ley N° 8.055 del 4 de enero de 2001, publicada en la Gaceta N° 42 del 28 de febrero de 2001, vigente a partir del 15 de febrero de 2002.

Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, Ley N° 7.474 del 19 de diciembre de 1994, publicada en la Gaceta N° 244 del 23 de diciembre de 1994.

Tratado de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial entre las Repúblicas de Costa Rica y Panamá, Ley N° 5.252 del 18 de julio de 1973, publicada en la Gaceta N° 142 del 31 de julio de 1973.

Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana, Ley N 7.882 del 9 de junio de 1999, publicado en la Gaceta N° 132 del 8 de julio de 1999, vigente a partir del 7 de marzo de 2002.

Plan de Acción sobre la Integración Económica Centroamericana, aprobado el 24 de marzo de 2003 en San Salvador, el cual constituye el eje central de las acciones a desarrollar en el corto y mediano plazo para continuar avanzando en este proceso que permitirá concretar la Unión Aduanera el 31 de diciembre del año 2003.

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1)	11,8	12,5	13,5	14,6	14,9	15,0	15,4
Variación % PIB	0,8	5,4	8,3	8,0	2,2	1,0	2,8
PIB (a precios corrientes) (1)	11,8	12,8	14,1	15,8	15,9	16,2	18,2
Inflación (2) (*)	17,5	13,3	11,6	10,0	11,0	11,3	9,7
Resultado Fiscal (% PIB) (a)	-4,0	-3,0	-2,5	-2,3	-3,0	-2,9	-4,3
Exportaciones (1) (*)	3,8	4,2	5,5	6,6	5,8	4,9	5,3
Importaciones (1) (*)	4,0	4,7	5,9	6,0	6,0	5,7	6,8
<i>Balanza Comercial</i> (1) (**)	-0,2	-0,5	-0,4	0,6	-0,2	-0,8	-1,5
Cuenta Corriente (1)	-0,3	-0,5	-0,5	-0,7	-0,7	-0,7	-0,9
Cuenta Corriente (% PIB)	-2,2	-3,7	-3,7	-4,3	-4,4	-4,6	-5,1
Deuda Externa bruta (3)	3,3	3,1	3,4	3,6	3,7	4,0	4,2
Deuda Externa (% PIB)	27,8	24,1	24,1	23,0	23,5	24,5	22,9
Deuda Pública (4)	2,9	2,6	2,9	3,1	3,2	3,2	3,3
Deuda Pública (% PIB)	24,1	20,6	20,4	19,3	19,8	20,1	18,3
Desempleo (5)	6,6	5,7	5,6	6,0	5,2	6,1	6,4

Notas: (1) US\$ miles de millones.

(2) Variaciones en el Índice de precios al consumidor (Tasas anuales medias).

(3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones. Incluye deuda del sector Público y del Privado y deuda con el Fondo Monetario Internacional.

(4) Saldo deuda externa en US\$ miles de millones.

(5) Total Urbano. Tasas anuales medias.

(a) Gobierno Central.

(*) Cifras preliminares año 2002.

Fuente: Banco Central de Costa Rica, PROCOMER y CEPAL, *Balance preliminar sobre las Economías de América Latina y el Caribe 2002*, sobre la base de informaciones proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y entidades nacionales

**COSTA RICA: EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Piezas de máquinas de oficina, n.e.p.	---	---	10,5	39,5	29,7	16,7
Plátanos (incluso bananas) frescos	18,9	15,6	13,3	10,2	10,1	10,8
Instrumentos y aparatos de medicina, etc. (excepto los electromédicos)	---	---	---	1,5	3,3	5,8
Café verde o tostado y sucedáneos del café que contengan café	11,3	10,8	8	4,9	5,3	3,6
Medicamentos	1,9	1,8	1,6	1,4	2,5	3,4
Frutas tropicales frescas con excepción de plátanos	2,2	2,8	2,3	2,1	2,3	3,0
Mecanismos eléctricos para la conexión, corte o protección de circuitos eléctricos (conmutadores, etc.)	---	---	---	---	1,8	2,5
Artículos de materias plásticas artificiales, n.e.p.	---	---	---	---	1,6	2,4
Ropa interior de punto no elástico y sin cauchutar	2,0	2,5	1,5	1,6	2,0	2,2
Pescado fresco, refrigerado o congelado	1,8	2,2	2,0	---	---	1,8
Crustáceos y moluscos, frescos, refrigerados, congelados, salados o desecados	1,9	2,1	---	---	---	---
Otras frutas frescas	---	---	---	1,2	---	---
Follajes, ramas, etc., para adornos	1,8	---	---	---	---	---
Aparatos eléctricos para telefonía y telegrafía alámbricas	---	2,9	2,0	---	---	---
Refrigeradores (neveras) eléctricos, de tipo doméstico	---	---	---	---	---	---
Aparatos eléctricos para calefacción de locales, etc.	1,5	---	---	---	---	---
Válvulas y tubos electrónicos (de cátodo caliente, etc.), células fotoeléctricas, transistores, etc.	---	---	8,6	1,2	---	---
Otras máquinas y aparatos eléctricos, n.e.p.	---	---	---	---	2,0	---
Ropa exterior para caballeros y jóvenes, excepto la de punto	1,7	2,4	1,8	1,2	---	---
Ropa exterior para señoras, niñas y niños pequeños, excepto la de punto	---	1,8	---	---	---	---
Total de los productos principales (%)	45,0	44,9	51,6	64,8	60,6	52,2
Exportaciones de productos principales (US\$ millones)	1.698	1.895	2.858	4.262	3.523	2.570
Exportaciones Totales (US\$ millones)	3.774	4.221	5.538	6.576	5.813	4.923

**IMPORTACION DE LOS DIEZ PRODUCTOS PRINCIPALES
SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL**

	2001	2002
Semiconductores de óxido metálico	9,8	9,8
Aceites de petróleo	5,9	4,8
Otros medicamentos, dosificados para la venta al por menor	2,7	2,4
Circuitos integrados híbridos	1,8	1,3
Los demás vehículos con motor de émbolo alternativo, de encendido por chispa, de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	1,7	1,8
Partes y accesorios de máquinas de la partida N° 84.71 (máquinas automáticas para el procesamiento de datos)	1,7	2,2
Papel y cartón para caras (cubiertas) (krftliner), crudos	1,4	1,2
Las demás manufacturas de plástico	1,2	1,1
Microestructuras electrónicas	1,2	1,4
Pantalones para hombres o niños, de algodón	1,0	---
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	---	1,2
Total de los productos principales (%)	28,4	27,2
Importaciones de productos principales (US\$ millones)	1.631	1.856
Importaciones Totales (US\$ millones)	5.744	6.825

Fuente: COMEX con base en cifras de PROCOMER.

EXPORTACIONES DE COSTA RICA POR PAIS DE DESTINO
(Participación porcentual)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Estados Unidos	47,5	49,1	46,1	52,5	52,6	50,9	47,3
Alemania	5,3	4,3	3,9	2,8	2,4	2,4	2,6
Italia	3,8	3,0	2,5	1,6	1,7	1,9	1,3
Guatemala	3,6	3,5	3,1	2,7	3,3	4,3	3,9
Bélgica	3,3	2,7	1,7	1,0	2,0	1,8	1,6
Holanda	2,8	2,7	3,7	6,9	6,8	5,6	5,1
Nicaragua	2,7	2,7	2,6	2,7	3,1	3,3	2,9
El Salvador	2,8	2,7	2,0	1,8	2,3	3,1	2,4
Reino Unido	2,6	2,5	4,0	5,9	5,2	2,6	3,2
Panamá	2,4	2,5	2,2	1,9	2,2	2,9	3,0
Puerto Rico	1,9	2,8	2,5	2,7	2,8	3,2	2,9
Honduras	1,8	1,8	1,6	1,6	2,0	2,5	2,3
Total de los principales destinos (%)	80,4	80,3	75,7	84,0	86,4	84,5	78,7
<i>Total exportaciones principales destinos (US\$ millones)</i>	3.033,2	3.388,1	4.194,8	5.524,0	5.019,9	4.160,1	4.152,4
Exportaciones Totales (US\$ millones)	3.774,0	4.221,0	5.538,0	6.576,0	5.813,0	4.923,0	5.277,0

Fuente: COMEX con base en cifras de PROCOMER.

IMPORTACIONES DE COSTA RICA POR PAISES DE ORIGEN
(Participación porcentual)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Estados Unidos (1)	59,4	52,9	58,3	59,7	57,6	61,5	52,6
México	6,4	6,2	5,5	5,8	6,5	6,6	5,2
Venezuela	6,0	5,9	3,1	4,2	5,6	5,2	4,1
Japón	3,9	5,1	6,5	5,0	3,6	4,0	4,2
Guatemala	2,9	2,8	2,4	2,4	2,3	2,5	2,1
Colombia	2,9	2,4	1,7	1,7	2,0	2,7	2,3
Alemania	2,6	2,6	2,1	2,1	2,1	2,4	2,1
Panamá	2,1	1,7	1,5	1,5	1,5	1,9	1,7
El Salvador	2,3	2,3	1,9	1,8	1,5	1,6	1,2
Países Bajos	0,9	0,7	0,6	0,6	1,3	1,8	1,8
Brasil	2,1	1,6	1,5	1,7	1,9	1,9	---
Total de los proveedores principales (%)	91,4	84,3	85,2	86,3	85,9	92,1	77,3
<i>Total importaciones principales proveedores (US\$ millones)</i>	3.677	3.979	5.058	5.178	5.177	5.292	5.274
Importaciones Totales (US\$ millones)	4.023	4.718	5.937	5.996	6.025	5.744	6.825

Nota: (1) No incluye Puerto Rico.

Fuente: COMEX con base en cifras de PROCOMER.

CHILE

Entorno político

Gobierno y Sociedad civil perciben el proceso de integración como una tendencia irreversible, con algunas diferencias respecto del ritmo de avance. El gobierno cuenta con apoyo parlamentario en el caso de un ALCA amplio (que incluya agricultura). Si bien es necesario mejorar la información de la población en general respecto de los aspectos positivos del proyecto para asegurar su aprobación.

Entorno económico nacional

Luego de la desaceleración del crecimiento económico en los años 2001 y 2002 la economía de Chile se recupera moderadamente. La tasa de inflación permanece baja, habiéndose verificado en el año 2002 una mejora en el balance comercial que redujo el déficit de cuenta corriente al nivel más bajo desde 1999.

Acuerdos comerciales vigentes

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 1 de enero de 1995

GATT

Parte Contratante - 16 de marzo de 1949

Acuerdos de Ambito Regional

ALADI

Miembro 12 de agosto de 1980

Acuerdos de Libre Comercio

Chile - Canadá

Fecha de Firma: 5 de diciembre de 1996.

Entrada en Vigor: 5 de julio de 1997.

Acuerdo de Cooperación Ambiental

Fecha de Firma: 6 de febrero de 1997.

Entrada en Vigor: 5 de julio de 1997.

Acuerdo de Cooperación Laboral

Fecha de Firma: 6 de febrero de 1997.

Entrada en Vigor: 5 de julio de 1997.

Primer Protocolo Adicional del Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de Canadá y el Gobierno de la República de Chile
Fecha de Firma: 4 de noviembre de 1999.

Comisión de Libre Comercio Canadá - Chile

Declaración Conjunta de Ministros de Comercio - Primera Reunión de la Comisión de Libre Comercio Canadá - Chile
Fecha de Firma: 21 de enero de 1998.

Chile - Centroamérica

Fecha de Firma: 18 de octubre de 1999.

Entrada en Vigor: Costa Rica-Chile: 15 de febrero de 2002.

El Salvador-Chile: 3 de junio de 2002

Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial

Chile - Argentina

Acuerdo de Complementación Económica N° 16 (25° Protocolo)

Fecha de Firma: 19 de mayo de 2000.

Entrada en Vigor: Argentina: Nota C.R. N° 133/00, 22/08/2000.

Chile: Nota N° 157/00, 21/09/2000. Decreto N° 1676, 05/10/2000.

Chile - Argentina

Acuerdo de Complementación Económica N° 16 (Segundo Protocolo)

Fecha de Firma: 16 de junio de 1992.

Entrada en Vigor: Argentina: Decreto N° 415, 18/03/1991.

Chile: Decreto N° 799, 06/07/1992.

Chile - Bolivia

Acuerdo de Complementación Económica N° 22

Fecha de Firma: 6 de abril de 1993.

Entrada en Vigor: 1 de julio de 1993.

Chile - Colombia

Acuerdo de Complementación Económica N° 24

Fecha de Firma: 6 de diciembre de 1993.

Entrada en Vigor: 1 de enero de 1994.

Chile - Ecuador

Acuerdo de Complementación Económica N° 32

Fecha de Firma: 20 de diciembre de 1994.

Entrada en Vigor: 1 de enero de 1995.

Chile - MERCOSUR

Acuerdo de Complementación Económica N° 35

Fecha de Firma: 25 de junio de 1996.

Entrada en Vigor: 1 de octubre de 1996.

Chile - México

Acuerdo de Complementación Económica N° 41

Fecha de Firma: 22 de septiembre de 1991.

Entrada en Vigor: 1 de enero de 1992.

Chile - Perú

Acuerdo de Complementación Económica N° 38

Fecha de Firma: 22 de junio de 1998.

Entrada en Vigor: 1 de julio de 1998.

Chile - Unión Europea

Acuerdo de Asociación Política y Comercial entre Chile y la Unión Europea

Fecha de Firma: 18 de noviembre de 2002.

Chile - Venezuela

Acuerdo de Complementación Económica N° 23

Fecha de Firma: 2 de abril de 1993.

Entrada en Vigor: 1 de julio de 1993.

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1)	77,0	82,2	85,0	84,4	88,1	90,6	92,3
Variación % PIB	6,9	6,8	3,3	-0,7	4,4	2,8	1,8
PIB (a precios corrientes) (1)	75,8	82,8	79,4	73,0	75,5	66,5	71,8
Inflación (2) (a)	7,6	5,9	5,1	3,3	3,8	3,6	2,8
Resultado Fiscal (%) (b) (*)	2,3	2,0	0,4	-1,5	0,1	-0,3	-0,9
Exportaciones Fob (1) (*)	16,7	17,9	16,4	17,2	19,2	18,5	18,3
Importaciones Fob (1) (*)	17,7	19,3	18,4	14,7	17,1	16,4	15,8
<i>Balanza Comercial</i> (1)	-1,0	-1,4	-2,0	2,5	2,2	2,1	2,5
Cuenta Corriente (1)	-3,1	-3,7	-4,0	-0,3	-1,1	-1,2	-0,5
Cuenta Corriente (% PIB)	-4,1	-4,4	-5,1	-0,4	-1,4	-1,9	-0,7
Deuda Externa bruta (3)	23,0	26,7	31,7	34,2	36,5	38,0	40,4
Deuda Externa (% PIB)	30,3	32,2	39,9	46,8	48,3	57,2	56,3
Deuda Pública (4)	5,2	5,1	5,7	5,8	5,5	5,8	7,2
Deuda Pública (%)	6,8	6,1	7,2	8,0	7,3	8,7	10,0
Desempleo (5)	6,1	6,4	6,4	9,8	9,2	9,2	9,0

Notas: (1) US\$ miles de millones.

(2) Variaciones en el Índice de precios al consumidor (Tasas anuales medias).

(3) Saldo a fines de año en US\$ millones. Datos preliminares a partir de 2001.

(4) Saldo deuda bruta en US\$ millones.

(5) Total Nacional. Tasas anuales medias.

(a) Gran Santiago y Comunas de Puente Alto y San Bernardo.

(b) Gobierno Central.

(*) Cifras preliminares 2002.

Fuente: Banco Central de Chile, Ministerio de Economía y CEPAL: *Balance preliminar sobre las Economías de América Latina y el Caribe 2002*, sobre la base de informaciones proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y entidades nacionales.

CHILE: EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Cobre refinado (incluido el refundido)	24,2	27,9	25,6	25,0	25,6	23,5
Mineral y concentrados de cobre	12,2	12,1	9,4	11,1	13,1	11,5
Pescado fresco, refrigerado o congelado	4,8	5,1	6,2	6,8	6,5	6,7
Pulpa de madera al sulfato blanqueada, con excepción de la soluble	4,3	3,6	3,9	4,1	5,2	4,8
Vinos de uvas; mosto de uvas # apagado # con alcohol	1,9	2,5	3,4	3,4	3,2	3,4
Uvas frescas	2,8	2,5	2,7	2,6	2,9	2,5
Tablas aserradas longitudinalmente, etc., coníferas	1,5	1,7	1,6	1,8	1,7	2,0
Alcohol metílico (metanol)	---	---	---	---	1,6	1,9
Harina de carne (incluso el residuo de grasas) y harina de pescado, impropios para la alimentación humana	4,0	3,3	2,4	1,8	---	1,6
Cobre blister y demás cobre sin refinar	3,5	2,2	1,8	1,6	1,6	1,6
Oro (incluso oro platinado) no monetario, en bruto semilabrado o en polvo	2,8	2,3	1,9	1,6	1,6	---
Total de los productos principales (%)	62,0	63,2	58,9	59,8	63,0	59,5
Exportaciones de productos principales (US\$ millones)	10.327	11.314	9.632	10.282	12.125	11.010
Exportaciones Totales (US\$ millones)	16.657	17.902	16.353	17.194	19.246	18.505

Fuente: CEPAL, con base a informaciones de las entidades nacionales correspondientes.

**CHILE: IMPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	6,98	6,33	4,99	7,97	12,03	11,04	---
(Capítulo vehículos y automóviles...). Los demás	2,92	2,90	2,40	2,36	2,32	---	---
Coches de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida N. 87.02), incluidos los vehículos del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras. Los demás	1,64	1,38	1,89	1,86	2,15	2,13	---
Con capacidad de carga útil de más de 500 kilos y hasta 2.000 kilos	1,09	1,22	1,05	---	---	---	---
Hulla bituminosa	1,08	0,86	---	1,08	0,84	---	---
Con capacidad de carga útil de mas de 500 kilos y hasta 2.000 kilos	1,09	1,22	---	---	---	---	---
Para la industria química y farmacéutica	0,93	---	1,05	---	---	---	---
(Capitulo Cereales). Los demás	0,92	---	---	1,01	---	---	---
En colores	0,92	0,92	0,77	---	---	---	---
Aceites combustibles destilados (gas oil y diesel oil)	0,81	0,86	---	---	0,96	---	1,13
Chasis caminados de vehículos para el transporte de mercancías, con capacidad de carga útil de más de 2.000 kilos	0,75	0,75	---	---	---	---	---
Unidades de entrada o salida, aunque incluyan unidades de memoria en la misma envoltura	---	0,75	0,77	1,03	0,91	---	---
Partes	---	---	0,83	---	---	---	---
Gas natural	---	---	---	1,46	1,39	2,05	2,36
Partes y accesorios de máquinas de la partida N° 84.71	---	---	---	0,94	0,85	---	---
Deshuesada	---	---	---	0,92	0,87	0,88	---
Para uso humano	---	---	---	0,92	---	0,92	0,95
Propano	---	---	---	---	0,96	0,78	---
(Capítulo máquinas y aparatos eléctricos...). Los demás	---	---	---	---	---	1,88	---
(Capítulo Aluminio). Los demás	---	---	---	---	---	1,20	---
(Capitulo Cereales). Los demás	---	---	---	---	---	0,85	0,90
Unidades de entrada o salida, aunque incluyan unidades de memoria en la misma envoltura	---	---	---	---	---	0,81	---
Con grados API superior o igual a 25	---	---	---	---	---	---	7,98
Automóviles de turismo	---	---	---	---	---	---	1,94
Teléfonos celulares	---	---	---	---	---	---	1,59
Con grados API inferior a 25	---	---	---	---	---	---	1,31
Para uso térmico	---	---	---	---	---	---	0,75
Camionetas	---	---	---	---	---	---	0,68
Total de los productos principales (%)	19,1	17,2	13,8	19,6	23,3	22,5	19,6
Importaciones de productos principales (US\$ millones)	3.386	3.317	2.525	2.881	3.979	3.699	3.101
Importaciones al mundo (US\$ millones)	17.699	19.298	18.363	14.735	17.091	16.411	15.827

Fuente: INTAL con base la información de entidades nacionales correspondientes.

EXPORTACIONES CHILENAS POR PAIS DE DESTINO
(Participación porcentual)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Japón	16,4	15,6	13,3	14,5	14,0	12,3
Estados Unidos	15,4	15,7	17,7	19,6	16,5	18,3
Brasil	6,1	5,6	5,3	4,4	5,3	4,9
Reino Unido	6,0	6,3	7,9	6,8	5,9	7,0
Corea Del Sur	5,8	5,8	2,6	4,4	4,5	3,3
Alemania	4,9	4,4	3,6	3,5	2,5	3,0
Argentina	4,5	4,6	5,0	4,5	3,5	3,2
Taiwán	4,2	4,6	3,6	3,3	3,3	2,0
Italia	3,2	2,9	4,5	4,1	4,5	4,6
Francia	2,6	2,7	3,0	3,2	3,5	3,5
Total principales destinos (%)	69,2	68,3	66,4	68,3	63,5	62,1
<i>Total exportaciones principales destinos (US\$ millones)</i>	<i>11.529</i>	<i>12.222</i>	<i>10.863</i>	<i>11.740</i>	<i>12.214</i>	<i>11.496</i>
Exportaciones Totales (US\$ millones)	16.657	17.902	16.353	17.194	19.246	18.505

Fuente: INTAL con base la información de entidades nacionales correspondientes.

IMPORTACIONES CHILENAS POR PAISES DE ORIGEN
(Participación porcentual)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Estados Unidos	24,4	23,9	23,6	21,6	19,8	17,9
Argentina	9,7	10,1	11,1	14,6	17,1	19,0
Brasil	6,3	6,9	6,4	7,0	7,9	9,3
Japón	5,7	5,8	5,8	4,1	4,2	3,5
México	5,5	5,9	5,0	4,2	3,7	3,3
Alemania	4,3	4,7	4,8	4,4	3,7	4,3
Francia	3,5	2,8	4,0	2,9	2,7	3,6
Corea del Sur	3,3	3,3	3,2	2,9	3,2	3,3
Italia	3,3	3,9	4,0	3,7	2,5	2,7
España	3,2	3,4	3,8	2,9	2,5	2,9
Total principales proveedores (%)	69,2	70,7	71,6	68,2	67,3	69,6
<i>Total importaciones de los proveedores principales (US\$ millones)</i>	<i>12.252</i>	<i>13.637</i>	<i>13.151</i>	<i>10.049</i>	<i>11.509</i>	<i>11.426</i>
Importaciones Totales (US\$ millones)	17.699	19.298	18.363	14.735	17.091	16.411

Fuente: INTAL con base la información de entidades nacionales correspondientes.

ESTADOS UNIDOS

Entorno político

Pese a que otras prioridades dominan la agenda política internacional, el Poder Ejecutivo mantiene fuerte interés en avanzar en la negociación en el hemisferio con la estrategia de "dos pasos adelante - uno atrás". Logra armar coaliciones parlamentarias que dan apoyo (si bien por márgenes ajustados) a sus iniciativas en la materia.

Entorno económico nacional

La economía estadounidense se encontraba en 2002 dominada por un escenario de bajo crecimiento económico y déficits generales (48% en cuenta corriente y 2,6% fiscal en el año 2002 que tienden a aumentar en 2003).

En el primer trimestre de 2003 la tendencia persistía, a pesar del impulso monetario derivado de la reducción de la tasa de interés. La depreciación del dólar frente al euro y al yen -entre otras monedas- alienta una recuperación de las exportaciones que podría confluir con los efectos de la reducción en la carga tributaria.

Acuerdos comerciales vigentes

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 1 de enero de 1995

GATT

Parte Contratante - 1 de enero de 1948

Acuerdos de Libre Comercio

TLCAN - Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre el Gobierno del Canadá, el Gobierno de los Estados Unidos de América y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos
Fecha de Firma: 17 de diciembre de 1992.

Entrada en Vigor: 1 de enero de 1994.

Acuerdo de Cooperación Ambiental

Acuerdo de Cooperación Laboral

Estados Unidos - Jordania

Fecha de Firma: 24 de octubre de 2000.

Entrada en Vigor: 17 de diciembre de 2001.

Memorando de Entendimiento sobre Temas Relacionados con la Protección de los Derechos de Propiedad Intelectual.

Fecha de Firma: 24 de octubre de 2000.

Memorando de Entendimiento sobre Transparencia en la Solución de Controversias
Fecha de Firma: 24 de octubre de 2000.

Declaración Conjunta sobre Temas relacionados con la OMC
Fecha de Firma: 24 de octubre de 2000.

Declaración Conjunta sobre Cooperación Ambiental Técnica y Programas de Cooperación Ambiental Técnica Seleccionados

Carta sobre aprobación de productos farmacéuticos

Carta del Emb. Barshefsky al Vice Primer Ministro Mohammad Halaiqah
Fecha de Firma: 24 de octubre de 2000.

Carta sobre el Art. 5 del Acuerdo General sobre Servicios

Carta del Emb. Barshefsky al Vice Primer Ministro Mohammad Halaiqah
Fecha de Firma: 24 de octubre de 2000.

Estados Unidos-Singapur
Fecha de Firma: 6 de mayo de 2003

Estados Unidos - Vietnam
Fecha de Firma: 13 de julio de 2000.

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 (*)
PIB (precios constantes de 1996) (1)	7.813,1	8.159,5	8.508,9	8.858,9	9.191,4	9.214,6	9.440,2
Variación % PIB	0,8	4,4	4,3	4,1	3,8	0,3	2,4
PIB (a precios corrientes) (1)	7.813,2	8.318,4	8.781,5	9.274,3	9.824,7	10.082,2	10.445,6
Inflación (2) (*)	2,9	2,3	1,5	2,2	3,4	2,8	1,6
Resultado Fiscal (%PIB)	-2,4	-1,3	-0,1	0,6	1,5	-0,7	-3,6
Exportaciones	625,1	679,7	670,2	683,2	781,9	729,1	693,5
Importaciones	795,3	876,4	917,2	1.030,4	1.218,0	1.141,0	1.163,6
<i>Balanza Comercial (1)</i>	<i>-170,2</i>	<i>-196,7</i>	<i>-246,9</i>	<i>-347,2</i>	<i>-436,1</i>	<i>-411,9</i>	<i>-470,1</i>
Cuenta Corriente (1)	-117,2	-127,7	-204,7	-290,8	-411,9	-393,7	-480,9
Cuenta Corriente (% PIB)	-1,5	-1,5	-2,3	-3,1	-4,2	-3,9	-4,6
Deuda Externa bruta (3)	5.181,9	5.369,7	5.478,7	5.606,1	5.686,3	5.817,4	6.183,8
Deuda Externa (% PIB)	66,3	64,6	62,4	60,4	57,9	57,7	59,2
Deuda Pública (4)	3.734,5	3.772,8	3.721,6	3.632,9	3.475,9	3.355,4	3.613,3
Deuda Pública (% PIB)	47,8	45,4	42,4	39,2	35,4	33,3	34,6
Desempleo (5)	5,4	4,9	4,5	4,2	4,0	4,8	5,9

Notas: (1) US\$ miles de millones. (2) Variaciones en el Índice de precios al consumidor (Tasas anuales medias). (3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones. (4) Saldo deuda bruta en US\$ miles de millones. (5) Tasas anuales medias. (*) Cifras preliminares.
Fuente: Fondo Monetario Internacional, Economic Indicator, Census Bureau and Bureau of the Public Debt.

**ESTADOS UNIDOS: EXPORTACION DE LOS PRODUCTOS PRINCIPALES
SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Circuitos integrados monolíticos digitales, semiconductores de óxido metálico (tecnología MOS)	3,0	3,4	3,2	4,2	3,9	3,0
Partes y accesorios para procesamiento automático de datos de máquinas y unidades	2,9	3,0	2,8	2,8	2,8	2,4
Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000 kg.	2,4	3,1	4,5	4,0	3,0	3,6
Valores estimados bajo, excluyendo Canadá	1,7	1,7	1,8	1,7	--	--
Partes de aeroplanos y helicópteros	1,6	1,7	1,9	1,9	1,8	2,0
Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa: de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	1,6	1,2	1,1	1,0	1,0	1,3
Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas N° 87.01 a 87.05.	1,4	1,4	1,4	1,5	1,4	1,3
Maíz amarillo	1,3	0,7	0,6	0,7	0,6	0,7
Porotos de soja (soya); incluso quebrantadas	1,2	1,1	0,7	0,7	0,8	0,8
De cilindrada superior a 3.000 cm ³ con capacidad de transporte de personas sentadas inferior o igual a 6, incluido el conductor	1,0	1,1	1,2	1,3	1,2	1,1
Trigo y morcajo (tranquillon), para siembra	1,0	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas nos 87.01 A 87.05 Pts. Inflador de bolsa de aire para dispositivos de seguridad ("airbag")	1,0	1,1	0,9	0,9	1,0	1,0
Aleación dorada o bullón dorado	0,9	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6
Cigarrillos que contengan tabaco	0,8	0,6	0,6	0,5	0,5	0,3
Circuitos integrados monolíticos digitales. Numéricos (digitales) analógicos	0,7	0,7	0,8	1,0	1,0	0,9
De turborreactores o de turbopropulsores de aeronaves destinadas a vuelos de uso civil	0,7	0,8	0,9	1,0	0,9	1,0
Unidades de máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos sin intervenir en el resto del sistema	0,6	0,6	0,6	0,8	1,0	0,8
Los demás, con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (Diesel o semi Diesel): De peso total con carga máxima superior a 5 t.	0,6	0,7	0,6	0,5	0,6	0,4
Circuitos integrados monolíticos digitales: incluidos los circuitos que combinen tecnologías MOS y bipolar (tecnología BIMOS)	0,6	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Hulla Bituminosa pulverizada o no, pero sin aglomerar	0,6	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3
Total de los productos principales (%)	25,6	25,1	25,6	26,1	23,1	22,4
<i>Exportaciones de productos principales (US\$ millones)</i>	<i>160.194</i>	<i>170.486</i>	<i>171.603</i>	<i>178.450</i>	<i>180.381</i>	<i>163.282</i>
Exportaciones Totales (US\$ millones)	625.075	679.715	670.246	683.221	781.918	729.100

Fuente: INTAL con base la información de entidades nacionales correspondientes.

**ESTADOS UNIDOS: IMPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, probado a 25 grados API o más	5,3	4,7	3,2	3,9	2,8	2,8
Vehículos para transporte de personas de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³	4,0	4,3	4,3	4,6	4,8	5,0
Vehículos para transporte de personas, de cilindrada superior a 3.000 Cm ³ mtr	3,9	3,8	4,2	4,5	4,8	4,8
Circuitos integrados monolíticos digitales de óxido metálico (tecnología MOS)	3,4	3,0	2,5	2,5	2,8	1,8
Carne y aves de corral de EE.UU. en el capítulo 2 o 16 regresado después de la exportación, sin el adelanto en valor o mejorado en la condición por cualquier proceso	2,3	2,3	2,6	2,8	--	--
Montajes impresos de circuitos para las máquinas de las subpartidas N° 8.471	1,6	1,5	1,7	1,8	1,7	1,2
Unidades del almacenaje del accionamiento de disco magnético del ADP, diámetro n/ov del disco 21 centímetros, no incluido en gabinete, sin fuente de alimentación externa unida, sin intervenir en el sistema.	1,6	1,7	1,5	1,2	0,9	0,8
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, probado sobre 25 grados API	1,6	1,5	0,9	1,0	1,7	1,5
Vehículos automóviles para transporte de mercancías con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión de peso total con carga máxima inferior o igual a 5 t	1,1	1,1	0,9	1,1	1,0	1,2
Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desenrollada, incluso cepillada, lijada o unida por entalladuras múltiples, de espesor superior a 6 mm de coníferas	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6
Unidades de exhibición para las máquinas del ADP con el tubo rayos catódicos del color no interviniente con el resto del un sistema	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,4
Diamantes, incluso trabajados, sin montar ni engarzar	0,7	0,8	0,9	0,9	1,0	0,9
Partes y accesorios de las máquinas del ADP del título 8471, no incorporadas a CRT	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7	0,6
Importaciones estimadas de transacciones de valores bajos	0,7	0,7	0,9	1,2	--	--
partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas N° 87.01 a 87.05	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4
Motores de émbolo (pistón) alternativo del tipo de los utilizados para la propulsión de vehículos del Capítulo 8701.20 o 8702-8704, de cilindrada mayor a 2000 cc	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5
Gas Natural en estado gaseoso	0,6	0,6	0,6	0,6	0,9	1,4
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petrolea o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base	0,6	0,5	0,3	0,4	0,6	0,7
Fuel oil destilado y residual (incluido mezclas) derivados de minerales bituminosos, probados sobre 25 grados API	0,5	0,4	0,4	0,4	1,0	0,9
Papel prensa en bobinas (rollos) o en hojas	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3
Total de los productos principales (%)	31,9	30,9	28,5	30,4	26,9	25,9
Importaciones de productos principales (US\$ millones)	253.331	271.227	261.084	313.132	327.429	295.473
Importaciones al mundo (US\$ millones)	795.289	876.366	917.178	1.030.379	1.218.022	1.140.999

Fuente: INTAL con base la información de entidades nacionales correspondientes.

EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS POR PAIS DE DESTINO
(Participación porcentual)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Canadá	21,3	22,0	23,0	23,9	22,2	21,8
Japón	10,8	9,5	8,5	8,3	8,6	8,1
México	9,1	10,4	11,5	12,5	13,9	13,5
Reino Unido	5,0	5,3	5,7	5,5	5,3	5,5
Corea del Sur	4,3	3,6	2,4	3,3	3,7	3,2
Alemania	3,8	3,5	3,9	3,9	3,8	4,2
Taiwán	3,0	3,0	2,7	2,8	3,2	2,5
Singapur	2,7	2,6	2,3	2,3	2,2	2,4
Países Bajos	2,7	2,9	2,8	2,8	2,9	2,7
Francia	2,3	2,3	2,6	2,7	2,6	2,8
Total principales destinos (%)	64,9	65,1	65,4	68,0	68,5	66,8
Total exportaciones principales destinos (US\$ millones)	405.449	442.318	438.207	464.296	535.528	486.769
Exportaciones Totales (US\$ millones)	625.075	679.715	670.246	683.221	781.918	729.100

Fuente: INTAL con base la información de entidades nacionales correspondientes.

IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS POR PAISES DE ORIGEN
(Participación porcentual)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Canadá	19,6	19,3	19,0	19,4	18,6	18,7
Japón	14,5	14,0	13,4	12,8	12,3	11,3
México	9,3	9,9	10,4	10,7	11,2	11,6
China	6,5	7,2	7,8	8,0	8,5	9,3
Alemania	4,9	5,0	5,5	5,4	4,8	5,2
Taiwán	3,8	3,7	3,6	3,4	3,4	3,0
Reino Unido	3,6	3,8	3,8	3,8	3,4	3,5
Corea del Sur	2,8	2,7	2,6	3,0	3,4	3,2
Singapur	2,6	2,3	2,0	1,8	1,5	1,3
Francia	2,3	2,4	2,6	2,5	2,4	2,6
Total principales proveedores (%)	70,0	70,1	70,7	70,8	69,6	69,6
Total importaciones de los proveedores principales (US\$ millones)	556.376	614.666	648.757	729.910	848.060	794.010
Importaciones Totales (US\$ millones)	795.289	876.366	917.178	1.030.379	1.218.022	1.140.999

Fuente: INTAL con base la información de entidades nacionales correspondientes.

MÉXICO

Entorno político

En un contexto político dominado en el corto plazo por elecciones parlamentarias se hace más complejo conciliar posiciones y diseñar coaliciones parlamentarias estables. La opinión pública -falta de concientización- apoya el proceso de integración con cautela aunque existe convicción de que se trata de un hecho irreversible.

Entorno económico nacional

México, como otros países de la región, se encuentra en el año 2003 en un proceso de aceleración de su economía, luego de dos años de estancamiento asociados a la evolución del ciclo económico de sus socios comerciales.

Un nivel de importaciones más bajo al del año 2000 contribuyó a mejorar la cuenta corriente y a mantener el endeudamiento externo en niveles razonables.

En el plano fiscal en déficit reducido, pese al entorno macroeconómico poco favorable, y un bajo nivel de endeudamiento definen un panorama razonablemente positivo.

Acuerdos comerciales vigentes

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 1 de enero de 1995

GATT

Parte Contratante - 24 de agosto de 1986

Acuerdos de Ambito Regional

ALADI

Miembro 12 de agosto de 1980

Acuerdos de Libre Comercio

TLCAN - Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre el Gobierno del Canadá, el Gobierno de los Estados Unidos de América y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos
Fecha de Firma: 17 de diciembre de 1992.

Entrada en Vigor: 1 de enero de 1994.

Acuerdo de Cooperación Ambiental

Acuerdo de Cooperación Laboral

Grupo de los Tres (México - Colombia - Venezuela)

Fecha de Firma: Septiembre de 1990.

Entrada en Vigor: 1 de enero de 1995.

México - Bolivia

Fecha de Firma: 10 de septiembre de 1994.

Entrada en Vigor: 1 de enero de 1995.

México - Chile

Fecha de Firma: 1 de octubre de 1998.

Entrada en Vigor: 1 de agosto de 1999.

México - Costa Rica

Fecha de Firma: 5 de abril de 1994.

Entrada en Vigor: 1 de enero de 1995

México - AELC

Fecha de Firma: 27 de noviembre de 2000.

Entrada en Vigor: México, Noruega y Suiza: 1 de julio de 2001.

Islandia: 1 de octubre de 2001.

México - Comunidad Europea

Fecha de Firma:: febrero de 1995.

Entrada en Vigor: 1 de julio de 2000.

México - Israel

Fecha de Firma: 10 de abril de 2000.

Entrada en Vigor: 1 de julio de 2000.

México - Nicaragua

Fecha de Firma: Agosto de 1992.

Entrada en Vigor: 1 de Julio de 1998.

México - El Salvador, Honduras y Guatemala (Triángulo Norte)

Entrada en Vigor: México: 14 de marzo de 2001.

El Salvador: 15 de marzo de 2001.

Guatemala: 15 de marzo de 2001.

Honduras: 1 de junio de 2001.

Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial

México - MERCOSUR

Acuerdo de Complementación Económica

Fecha de Firma: 5 de julio de 2002.

México - Brasil
Acuerdo de Complementación Económica
Fecha de Firma: 3 de julio de 2002.

México - Panamá
Acuerdo de Alcance Parcial N° 14
Fecha de Firma: 22 de mayo de 1985.
Entrada en Vigor: 24 de abril de 1986.

México - Uruguay
Acuerdo de Complementación Económica N° 5
Fecha de Firma: 29 de diciembre de 1999.
Entrada en Vigor: 1 de marzo de 2001.

Acuerdos Generales de Asociación y Cooperación

Tercera Declaración de Tuxtla
Quinta Declaración de Tuxtla
Asociación de Estados del Caribe

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1)	383,0	409,1	429,7	445,6	475,9	474,0	478,3
Variación % PIB	5,4	6,8	5,0	3,7	6,8	-0,4	0,9
PIB (a precios corrientes) (1)	332,9	401,5	421,2	481,1	580,7	617,8	651,8
Inflación (2)	34,4	20,6	15,9	16,6	9,5	6,4	1,3
Resultado Fiscal (% PIB)	-0,1	-0,6	-1,2	-1,1	-1,1	-0,7	-0,7
Exportaciones Fob (1)	96,0	110,4	117,5	136,4	166,5	158,4	160,7
Importaciones Fob (1)	89,5	109,8	125,4	142,0	174,5	168,4	168,7
<i>Balanza Comercial (1)</i>	6,5	0,6	-7,9	-5,6	-8,0	-10,0	-8,0
Cuenta Corriente (1)	-2,5	-7,7	-16,1	-14,0	-18,2	-18,0	-14,1
Cuenta Corriente (% PIB)	-0,8	-1,9	-3,8	-2,9	-3,1	-2,9	-2,2
Deuda Externa bruta (3) (a)	157,2	149,0	160,3	166,4	148,7	144,5	141,0
Deuda Externa (% PIB)	47,2	37,1	38,0	34,6	25,6	23,4	21,6
Deuda Pública (4) (a)	98,3	88,3	92,3	92,3	84,6	80,3	75,9
Deuda Pública (% PIB)	29,5	22,0	21,9	19,2	14,6	13,0	11,7
Desempleo (5) (*)	5,5	3,7	3,2	2,5	2,2	2,5	2,1

Notas: (1) US\$ miles de millones. (2) Variaciones en el Índice de precios al consumidor (Tasas anuales medias). (3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones. No incluye la inversión de valores públicos de los no residentes. (4) Saldo deuda bruta en US\$ miles de millones. (5) Representa un alto y creciente número de áreas urbanas. (a) 2002 preliminar. (*) Primera encuesta.

Fuente: Banco de México, Secretaría de Economía, SHCP y CEPAL, *Balance preliminar sobre las Economías de América Latina y el Caribe 2002* sobre la base de informaciones proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y entidades nacionales.

MEXICO: EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Vehículos Automotores, montados o sin montar, para pasajeros (que no sean ni autobuses ni vehículos para usos especiales)	10,1	8,8	9,3	9,1	9,9	10,6	9,6
Petróleos crudos	11,1	9,4	5,4	6,5	8,9	7,3	n.d.
Máquinas de estadística que calculan a base de tarjetas perforadas o cintas	2,8	3,4	3,8	4,7	4,9	6,7	6,3
Otro equipo para telecomunicaciones	---	---	---	3,1	4,0	4,1	3,8
Camiones y camionetas (incluso coches ambulancias, etc.), montados o sin montar	3,6	3,6	3,1	3,0	2,9	4,4	4,8
Aparatos receptores de televisión, con o sin gramófono o radio	3,5	3,5	4,2	3,8	3,5	3,9	4,5
Hilos y cables con aislante	4,6	4,5	4,4	4,4	4,0	3,7	4,0
Otras partes para vehículos automotores, salvo motocicletas	2,8	3,0	3,3	3,5	3,5	3,5	4,5
Máquinas generadores eléctricas	2,5	2,5	3,0	3,0	2,8	2,9	4,2
Mecanismos eléctricos (conmutadores, etc.)	2,6	2,5	2,6	2,6	3,1	2,9	3,9
Motores de combustión interna, excepto para aeronaves	2,9	2,5	2,6	---	---	---	---
Total de los productos principales (%)	46,5	43,7	41,7	43,7	47,5	48,1	48,1
<i>Exportaciones principales productos (US\$ millones)</i>	44.642	48.173	48.981	59.604	79.066	76.211	77.351
Exportaciones Totales (US\$ millones)	96.004	110.237	117.460	136.393	166.455	158.443	160.813

Nota: n.d.: no disponible

Fuente: Banco de México y Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2000-2002.

**MEXICO: IMPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 (*)
Mercancías para el Programa de Promoción Sectorial de la Industria de Productos Farmoquímicos, Medicamentos y Equipo Médico	2,00	2,84	2,46	1,99	1,68	0,01	n.d.
Los demás. (Materias plásticas y manufacturas de estas materias)	1,92	1,90	1,64	1,88	1,62	1,27	0,63
Cinturones de seguridad	1,49	0,03	0,02	0,04	0,04	0,02	0,02
Los demás. (Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	1,38	0,00	0,00	0,12	0,11	0,01	0,04
Circuitos integrados híbridos	1,33	0,72	0,72	0,90	0,98	0,85	0,35
Las demás. (Manufacturas de fundición, hierro o acero)	1,26	1,19	1,21	1,41	1,19	0,93	0,44
Los demás. (Cereales - maíz)	1,18	0,29	0,48	0,41	0,31	0,18	0,00
Los demás. (Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos, de encendido por chispa (motores de explosión)	1,09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Los demás circuitos integrados monolíticos.	1,04	1,21	1,31	1,75	2,47	2,13	0,65
Los demás. (Aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión de circuitos eléctricos)	0,79	0,76	0,80	1,01	1,00	0,97	0,48
De cilindrada superior a 3.000 cm ³	0,76	0,01	0,01	0,99	1,18	1,11	0,60
Gasolina, excepto lo comprendido en la fracción 2710.00.03	0,68	0,93	0,67	0,54	0,74	1,07	0,13
Los demás. (Máquinas y aparatos mecánicos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte de este capítulo: Reactores Nucleares, calderas, etc.)	0,68	0,61	0,58	0,62	0,55	0,46	0,21
De motores de aviación	0,68	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reconocibles como concebidos exclusivamente para pantalla superior a 35,56 cm (14 pulgadas), excepto lo comprendido en las fracciones 8540.11.01 y 05	0,65	0,83	1,15	1,19	1,16	1,05	0,44
Los demás. (Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los aparatos de las partidas 85.25 a 85.28. Capítulo: Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes, etc.)	0,63	0,59	0,44	0,44	0,36	0,35	0,15
Los demás. (Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	0,62	0,00	0,00	0,44	0,32	0,00	0,27
Los demás. (Circuitos impresos. Capítulo: Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, etc.)	0,60	0,50	0,49	0,69	0,64	0,56	0,26
Habas de soja (soya), cuando la importación se realice dentro del período comprendido entre el 1 de agosto y el 31 de enero	0,55	0,44	0,33	0,29	0,15	0,14	---
Los demás. (Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05)	0,54	0,02	0,02	0,20	0,18	0,02	0,06
Total de los productos principales (%)	19,86	12,87	12,34	14,90	14,67	11,11	4,73
Importaciones principales productos (%)	17.767	14.132	15.465	21.156	25.584	18.704	7.997
Importaciones Totales (US\$ millones) (**)	89.469	109.808	125.373	141.975	174.458	168.397	168.949

Notas: (*) Los valores de 2002 equivalen al primer semestre del año.

(**) El Valor de las Importaciones para 2002 corresponden al total estimado para ese año.

Fuente: INTAL con base la información de entidades nacionales correspondientes.

EXPORTACIONES DE MEXICO POR PAIS DE DESTINO
(Participación porcentual)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Estados Unidos	83,9	85,4	87,6	88,3	88,7	88,5	89,0
Canadá	2,3	2,0	1,3	1,8	2,0	1,9	1,7
Japón	1,5	1,0	0,7	0,6	0,6	0,4	0,3
España	0,9	0,9	0,6	0,6	0,9	0,8	0,9
Brasil	0,9	0,6	0,5	0,3	0,3	0,4	0,3
Chile	0,7	0,8	0,5	0,3	0,3	0,2	0,2
Alemania	0,7	0,7	1,0	1,5	0,9	0,9	0,8
Reino Unido	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4
Argentina	0,5	0,5	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1
Colombia	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
Hong Kong	0,5	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Venezuela	0,4	0,6	0,5	0,3	0,3	0,4	0,4
Francia	0,4	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Bélgica	0,4	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2
Suiza	0,4	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Total principales destinos (%)	94,6	94,8	94,9	95,5	95,8	95,4	95,1
Total exportaciones principales destinos (US\$ millones)	80.574	94.185	102.924	120.393	147.686	140.297	143.059
Exportaciones Totales (US\$ millones)	96.004	110.237	117.460	136.393	166.455	158.443	160.813

Nota: Las exportaciones incluyen fletes más seguros.

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México.

IMPORTACIONES DE MEXICO POR PAISES DE ORIGEN
(Participación porcentual)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Estados Unidos	75,5	74,7	74,4	74,1	73,1	67,6	63,1
Japón	4,6	3,9	3,6	3,6	3,7	4,8	5,5
Alemania Rep. Fed.	3,5	3,6	3,6	3,5	3,3	3,6	3,6
Canadá	1,9	1,8	1,8	2,1	2,3	2,5	2,7
Corea	1,3	1,7	1,6	2,1	2,2	2,2	2,3
Francia	1,1	1,1	1,1	1,0	0,8	0,9	1,1
Italia	1,1	1,2	1,3	1,2	1,1	1,2	1,3
Taiwán	1,0	1,0	1,2	1,1	1,1	1,8	2,5
Reino Unido	0,8	0,8	0,8	0,8	0,6	0,8	0,8
España	0,7	0,9	1,0	0,9	0,8	1,1	1,3
Brasil	0,8	0,8	0,8	0,8	1,0	1,2	1,5
Total principales proveedores (%)	92,4	91,5	91,3	91,2	90,1	87,7	85,7
Total importaciones de los principales (US\$ millones)	82.671	100.445	114.469	129.481	157.264	147.764	144.869
Importaciones Totales (US\$ millones)	89.469	109.808	125.373	141.975	174.458	168.396	168.949

Nota: Las importaciones son valor aduanal.

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México.

PANAMÁ

Entorno político

Siendo un país en el cual la cultura de la integración es menor en relación a otros países de Centroamérica se requiere un importante esfuerzo en el plano político para superar el bajo conocimiento del ALCA en la sociedad.

En un contexto en el cual el CAFTA (que en principio no incluye a Panamá) aparece como prioritario, se observa que la posición es proclive hacia EE.UU. y hay un marco político en el Parlamento favorable a los consensos y construcción de coaliciones que refuercen la sustentabilidad.

Entorno económico nacional

Los dos últimos años han sido de bajo crecimiento económico, con actividades internas afectadas (turismo, servicios financieros). Como ocurre en otros países de la región ello derivó en un aumento de su déficit fiscal; al mismo tiempo, Panamá ha logrado reducir su déficit de cuenta corriente a un tercio (en términos del PIB) respecto de su nivel de 1999.

Acuerdos comerciales vigentes

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 6 de septiembre de 1997

Acuerdos de Libre Comercio

Centroamérica - Panamá

Fecha de Firma: 6 de febrero de 2002.

Protocolo Bilateral entre El Salvador y Panamá al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Panamá

Fecha de Firma: 6 de marzo de 2002.

Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial

Panamá - Colombia

Acuerdo de Alcance Parcial N° 29

Fecha de Firma: 9 de julio de 1993.

Entrada en Vigor: 18 de enero de 1995.

Panamá - Costa Rica

Tratado de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial

Fecha de Firma: 8 de junio de 1973.

Entrada en Vigor: Costa Rica: Ley N° 5.252, Julio 18, 1973, Diario Oficial N° 142.

Reglamento al Tratado de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial, entre las Repúblicas de Panamá y Costa Rica

Fecha de Firma: 23 de abril de 1986.

Entrada en Vigor: Costa Rica: Decreto N° 17.188 - MEC, 12 de septiembre de 1986 (Diario Oficial N° 183);

Panamá: Decreto N° 49, 18 de agosto de 1986 (Diario Oficial N° 26.638).

Panamá - República Dominicana

Acuerdo Comercial

Fecha de Firma: 17 de julio de 1985.

Entrada en Vigor: 8 de junio de 1987.

Panamá - El Salvador

Tratado de Libre Comercio e Intercambio Preferencial

Fecha de Firma: 2 de junio de 1970.

Entrada en Vigor: 14 de febrero de 1974.

Panamá - Guatemala

Tratado de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial

Fecha de Firma: 20 de junio de 1974.

Entrada en Vigor: 25 de abril de 1975.

Panamá - Honduras

Acuerdo de Alcance Parcial

Fecha de Firma: 8 de noviembre de 1973.

Entrada en Vigor: 14 de febrero de 1974.

Panamá - México

Acuerdo de Alcance Parcial N° 14

Fecha de Firma: 22 de mayo de 1985.

Entrada en Vigor: 24 de abril de 1986.

Panamá - Nicaragua

Tratado de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial

Fecha de Firma: 26 de julio de 1973.

Entrada en Vigor: 18 de enero de 1974.

Acuerdos Generales de Asociación y Cooperación

Tercera Declaración de Tuxtla

Quinta Declaración de Tuxtla

Asociación de Estados del Caribe

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1996) (1)	8,9	9,3	9,7	10,0	10,3	10,3	10,4
Variación % PIB	2,7	4,5	4,4	3,2	2,5	0,3	0,5
PIB (a precios corrientes) (1) (*)	8,9	9,5	10,2	10,6	11,0	11,0	11,3
Inflación (2) (*)	1,3	1,3	0,6	1,4	1,4	0,3	1,9
Resultado Fiscal (% PIB) (a) (*)	0,4	-0,3	-2,7	-1,4	-0,8	-1,4	-2,7
Exportaciones (1) (*)	5,8	6,7	6,3	5,3	5,8	6,0	5,6
Importaciones (1) (*)	6,5	7,4	7,6	6,6	7,0	6,7	6,6
<i>Balanza Comercial</i> (1) (*)	-0,6	-0,7	-1,3	-1,3	-1,1	-0,7	-1,0
Cuenta Corriente (1) (*)	-0,2	0,5	-1,0	-1,2	-0,7	-0,5	-0,4
Cuenta Corriente (% PIB)	-2,2	5,3	-9,9	-11,5	-6,5	-4,5	-3,7
Deuda Externa bruta (3)	5,1	5,1	5,3	5,6	5,6	6,3	6,3
Deuda Externa (% PIB)	56,8	53,3	52,3	52,8	51,1	56,7	56,4
Deuda Pública (4) (b)	6,8	6,8	7,1	7,7	7,7	8,4	8,5
Deuda Pública (% PIB)	76,7	71,4	69,3	70,1	70,5	76,1	75,7
Desempleo (5)	14,3	13,4	13,6	11,8	13,3	13,7	14,2

Notas: (1) US\$ miles de millones. (2) Variaciones en el Índice de precios al consumidor (Tasas anuales medias). (3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones. (4) Saldo deuda bruta en US\$ miles de millones. (5) Total Urbano. Tasas anuales medias. (a) Balance General devengado. (b) Deuda interna y externa. (*) Cifras preliminares 2002.

Fuente: Contraloría General de la República de Panamá. Deuda Pública MEF. DCP, Dirección de Estadística y Censo y CEPAL: *Balance preliminar sobre las Economías de América Latina y el Caribe 2002*, sobre la base de informaciones proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y entidades nacionales

PANAMA: EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Pescado fresco, refrigerado o congelado	3,9	5,7	8,6	12,3	17,9	22,6
Plátanos (incluso bananas) frescos	33,0	27,9	20,2	26,0	19,3	15,1
Crustáceos y moluscos, frescos, refrigerados, congelados, salados o desecados	15,4	17,5	23,2	12,2	10,3	11,6
Productos derivados del petróleo	5,0	4,0	3,6	9,0	6,8	7,1
Ganado vacuno (incluso búfalos)	---	1,7	---	---	2,2	4,6
Otras frutas frescas	---	3,2	3,7	2,5	2,1	3,2
Puros	---	---	---	---	4,9	3,1
Pescado salado, seco o ahumado, pero sin otra preparación	---	---	---	2,0	3,2	2,4
Crustáceos y moluscos, preparados o conservados	---	---	---	---	---	1,9
Medicamentos	2,3	2,2	2,4	2,4	2,1	1,9
Azúcar de remolacha y de caña, sin refinar (excepto los jarabes)	4,0	4,4	3,7	2,0	2,6	---
Café verde o tostado y sucedáneos del café que contengan café	3,4	3,5	3,6	2,8	---	---
Productos de perfumería, cosméticos, dentífricos y otros preparados de tocador (excepto el jabón)	---	---	---	1,9	---	---
Barriles, tambores, etc. para el transporte de mercancías, de aluminio	2,2	---	---	---	---	---
Ropa interior para caballeros y jóvenes, excepto la de punto	2,3	2,1	1,7	---	---	---
Otras escobas y brochas, estropajos para limpiar, rodillos para pintar, etc.	2,0	---	1,5	---	---	---
Total de los productos principales (%)	73,5	72,2	72,2	73,1	71,4	73,5
Exportaciones de productos principales (US\$ millones)	4.280	4.816	4.572	3.866	4.169	4.407
Exportaciones Totales (US\$ miles de millones)	5.823	6.670	6.332	5.288	5.839	5.996

Fuente: CEPAL, con base a informaciones de las entidades nacionales correspondientes.

PANAMA: IMPORTACIONES DE BIENES
(Participación porcentual)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001 (a)
Animales vivos y productos del reino animal	1,14	1,31	0,99	1,33	1,34	1,54
Productos del reino vegetal	3,75	3,01	3,59	2,98	3,07	3,08
Grasas y aceites (animales y vegetales)	0,86	0,65	0,88	0,87	0,62	0,63
Productos de las ind. alimenticias, bebidas	5,58	5,59	6,20	6,65	6,84	7,24
Productos minerales	16,38	14,53	10,45	12,35	19,03	20,97
Productos de las industrias químicas	11,45	10,86	9,60	10,10	10,36	11,24
Materias plásticas y caucho	4,68	5,02	4,78	4,29	4,17	4,33
Pieles, cueros peletería y manufacturas de	0,39	0,37	0,36	0,35	0,31	0,33
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	0,58	0,45	0,46	0,49	0,53	0,50
Materias para fabricación de papel	4,66	4,23	3,94	3,99	4,20	4,28
Materias textiles y sus manufacturas	5,51	5,73	5,49	5,16	4,66	4,61
Calzado, sombrería, paraguas y quitasoles	1,72	1,85	1,66	1,67	1,64	1,55
Manufacturas de piedra, yeso, cemento, mica	1,57	1,44	1,64	1,70	1,81	1,54
Perlas finas, piedras preciosas y semipreciosas	0,40	0,43	0,52	0,36	0,29	0,22
Metales comunes y manufacturas de metal	6,28	6,84	6,24	5,69	5,77	5,28
Máquinas y aparatos; material eléctrico	17,91	19,47	22,85	22,36	19,44	19,10
Material de transporte	12,74	13,48	15,18	14,46	10,41	8,70
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, etc.	2,21	2,12	2,00	2,08	2,43	1,99
Armas y municiones	0,02	0,03	0,04	0,04	0,02	0,04
Mercancías y productos diversos	2,15	2,55	3,12	3,07	3,05	2,83
Objetos de arte, de colección y antigüedades	0,02	0,03	0,02	0,02	0,02	0,01
Total de los productos principales (%)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Importaciones de productos principales (US\$ millones)	2.781	3.006	3.418	3.491	3.405	2.964

Nota: (a) Cifras preliminares.

Fuente: Contraloría General de la República, Dirección de Estadística y Censo.

EXPORTACIONES DE PANAMA POR PAIS DE DESTINO
(Participación porcentual)

País Socio	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Estados Unidos	51,8	46,2	40,0	42,2	43,8	48,0
Suecia	11,1	8,3	7,2	1,1	8,1	3,7
Alemania	4,8	3,1	3,4	10,7	1,3	3,2
Bélgica - Luxemburgo	4,5	5,3	4,3	4,4	5,1	4,5
Puerto Rico	3,0	2,9	2,2	2,4	2,0	1,7
España	2,8	3,8	5,4	0,6	1,7	2,2
Canadá	2,2	2,6	2,7	0,9	0,4	0,5
Zona Libre Colón	2,1	1,9	1,9	1,9	1,4	1,1
Guatemala	2,0	1,9	2,6	2,1	2,8	2,1
Costa Rica	1,6	6,2	6,6	5,3	5,3	4,8
Total principales destinos (%)	85,9	82,1	76,4	71,7	71,7	71,9
Total exportaciones principales destinos (US\$ millones)	5.000	5.477	4.838	3.791	4.187	4.309
Exportaciones Totales (US\$ millones)	5.823	6.670	6.332	5.288	5.839	5.996

Fuente: INTAL con base la información de entidades nacionales correspondientes.

IMPORTACIONES DE PANAMA POR PAISES DE ORIGEN
(Participación porcentual)

País Socio	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Estados Unidos	37,3	36,9	39,7	35,3	32,8	32,5
Zona Libre Colón	13,6	13,3	12,8	12,5	11,5	11,9
Venezuela	7,2	4,0	3,1	2,9	6,6	5,2
Japón	6,0	7,0	9,0	7,2	5,5	4,3
Ecuador	3,9	5,6	3,2	5,3	7,2	8,0
México	3,8	4,9	4,8	4,9	3,9	4,0
Colombia	3,5	2,6	1,9	2,6	3,4	5,7
Costa Rica	2,7	2,9	3,0	3,3	3,5	3,5
Corea del Sur	2,0	2,1	2,6	3,5	2,4	1,8
Alemania	1,7	1,3	1,3	1,4	1,6	1,7
Total principales proveedores (%)	81,8	80,7	81,5	78,8	78,4	78,6
Total importaciones de los proveedores principales (US\$ millones)	5.288	5.936	6.214	5.223	5.473	5.241
Importaciones Totales (US\$ millones)	6.467	7.355	7.627	6.628	6.981	6.672

Fuente: INTAL con base la información de entidades nacionales correspondientes.

PERÚ

Entorno político

En el plano político el Poder Ejecutivo articula cuidadosamente sus alianzas considerando la composición de las fuerzas en el Congreso lo que reduce su capacidad de administrar los tiempos. Si bien existe una definición favorable al proceso del ALCA, la ausencia de concientización lo deja como un tema sólo para exportar lo que plantea riesgos de retrocesos.

Entorno económico nacional

La economía de Perú tuvo una importante recuperación ya en 2002, anticipándose a otros países de la región y la tendencia favorable se está manteniendo en 2003. Esta recuperación se produce en un contexto de estabilidad de precios y déficits tanto fiscal cuanto de cuenta corriente moderadamente elevados.

Acuerdos comerciales vigentes

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 21 de enero de 1996

GATT

Parte Contratante - 30 de marzo de 1987

Acuerdos de Ambito Regional

ALADI

Miembro 12 de agosto de 1980

Uniones Aduaneras

Comunidad Andina

Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial

Comunidad Andina - MERCOSUR

Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

Comunidad Andina - MERCOSUR
Acuerdo de Complementación Económica
Fecha de Firma: 6 de diciembre de 2002.

Perú, Colombia, Ecuador y Venezuela (como miembros de la Comunidad Andina) con Argentina
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica
Fecha de Firma: 29 de junio de 2000.
Entrada en Vigor: 1 de agosto de 2000.

Perú, Colombia, Ecuador y Venezuela (como Miembros de la Comunidad Andina) con Brasil
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica
Fecha de Firma: 12 de agosto de 1999.
Entrada en Vigor: 16 de agosto de 1999.

Perú - Chile
Acuerdo de Complementación Económica N° 38
Fecha de Firma: 22 de junio de 1998.
Entrada en Vigor: 1 de julio de 1998.

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1)	55,0	58,7	58,4	59,0	60,7	60,8	64,0
Variación % PIB	2,5	6,8	-0,5	0,9	3,0	0,2	5,2
PIB (a precios corrientes) (1)	55,8	59,0	56,8	51,6	53,5	53,0	58,1
Inflación (2) (*)	11,5	8,5	7,3	3,5	3,8	2,0	1,5
Resultado Fiscal (% PIB)	-1,5	-0,9	-1,1	-3,1	-2,7	-2,8	-2,3
Exportaciones Fob (1) (**)	5,9	6,8	5,8	6,1	7,0	7,0	7,6
Importaciones Fob (1) (**)	7,9	8,6	8,2	6,7	7,3	7,3	7,5
Balanza Comercial (1) (**)	-2,0	-1,7	-2,5	-0,6	-0,3	-0,3	0,1
Cuenta Corriente (1) (**)	-3,7	-3,4	-3,4	-1,5	-1,6	-1,1	-1,2
Cuenta Corriente (% PIB)	-6,6	-5,8	-5,9	-2,9	-2,9	-2,1	-2,1
Deuda Externa bruta (3) (*)	33,8	28,6	29,5	28,7	28,2	27,5	28,6
Deuda Externa (% PIB)	60,6	48,5	51,9	55,6	52,6	51,9	49,2
Deuda Pública (4) (*)	25,2	18,2	19,6	19,5	19,2	19,0	20,7
Deuda Pública (% PIB)	45,1	30,8	34,4	37,8	35,9	35,8	35,7
Desempleo (5) (**)	8,6	9,2	8,5	9,2	8,5	9,3	9,4

Nota: (1) US\$ miles de millones.

(2) Variaciones en el Índice de precios al consumidor (Tasas anuales medias).

(3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones.

(4) Saldo deuda bruta en US\$ miles de millones.

(5) Total Urbano. Tasas anuales medias. Lima Metropolitano.

(*) Saldo a octubre de 2002.

(**) Datos preliminares 2002.

Fuente: Banco Central de Reserva de Perú; ADUANET; Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y CEPAL, Balance preliminar sobre las Economías de América Latina y el Caribe 2002, sobre la base de informaciones proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y entidades nacionales

**PERU: EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Oro (incluso oro platinado) no monetario, en bruto semilabrado o en polvo	10,4	9,5	16,8	20,1	16,7	17,1
Harina de carne (incluso el residuo de grasas) y harina de pescado, impropios para la alimentación humana	14,3	15,3	7,0	9,0	12,7	12,3
Cobre refinado (incluido el refundido)	12,6	12,1	11,0	10,5	10,8	10,2
Mineral de zinc y sus concentrados	4,7	5,9	5,6	5,5	5,1	5,2
Ropa interior de punto no elástico y sin cauchutar	---	2,9	3,8	4,6	4,9	4,5
Productos derivados del petróleo	2,5	2,4	---	---	4,0	4,3
Mineral y concentrados de cobre	---	---	---	---	2,0	3,2
Café verde o tostado y sucedáneos del café que contengan café	3,8	5,9	5,1	4,5	3,3	2,6
Plata en bruto o semilabrada, con excepción de los chapados	---	---	3,4	3,0	2,6	2,3
Zinc y sus aleaciones, sin forjar	2,8	2,7	2,9	3,1	2,8	2,3
Mineral de plomo y sus concentrados	3,1	2,4	2,5	2,0	---	---
Petróleos crudos	4,1	3,5	2,2	2,3	---	---
Cobre blister y demás cobre sin refinar	3,0	---	---	---	---	---
Total de los productos principales (%)	61,3	62,6	60,3	64,6	64,9	64,0
<i>Exportaciones de productos principales (US\$ millones)</i>	<i>3.615</i>	<i>4.277</i>	<i>3.471</i>	<i>3.949</i>	<i>4.561</i>	<i>4.451</i>
Exportaciones Totales (US\$ millones)	5.898	6.832	5.757	6.113	7.028	6.954

Fuente: Fuente CEPAL con base a datos proporcionados por Ministerio de Comercio y Turismo y Banco Central.

**PERU: IMPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	5,4	5,9	4,5	5,2	8,3	8,1
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base	3,7	3,5	1,9	2,7	5,9	0,0
Coches de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida N° 87.02), incluidos los vehículos del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras	3,6	3,8	3,5	2,7	2,7	0,0
Trigo y morcajo (tranquillon)	3,2	2,4	2,1	2,5	2,3	2,5
Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos, incluidos los teléfonos de abonado de auricular inalámbrico, combinado con micrófono y los aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital; videofonos	2,9	1,8	1,2	1,3	1,3	0,0
Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos, no expresados ni comprendidos en otra parte	2,2	2,5	2,5	2,5	2,7	2,4
Vehículos automóviles para transporte de mercancías	2,1	2,2	2,5	2,8	2,0	1,9
Arroz	1,9	1,0	1,2	0,8	0,4	0,1
Maíz	1,9	1,6	1,5	1,7	1,3	1,2
Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido	1,5	1,0	1,7	1,2	0,6	0,9
Topadoras frontales ("bulldozers"), topadoras angulares ("angledozers"), niveladoras, traillas ("scrapers"), palas mecánicas, excavadoras, cargadoras, palas cargadoras, compactadoras y apisonadoras (aplanadoras), autopropulsadas	1,4	2,0	1,8	1,4	1,6	1,4
Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante	1,4	1,2	0,9	0,9	0,7	0,6
Medicamentos (excepto los productos de las partidas N° 30.02, 30.05 o 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor	1,3	1,4	1,6	2,1	2,0	1,3
Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión, incluso con aparato receptor o de grabación o reproducción de sonido, incorporados; cámaras de televisión; videocámaras, incluidas las de imagen fija	1,0	2,4	1,7	1,8	1,6	1,4
Motores y generadores, eléctricos, excepto los grupos electrógenos	0,9	0,7	0,4	0,4	0,4	0,4
Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya	---	---	1,0	1,2	1,3	1,2
Aceite de Soya, en bruto, incluso desgomado	---	---	1,3	0,8	0,6	0,9
Total de los productos principales (%)	34,5	33,3	29,0	30,1	33,9	22,2
Importaciones de productos principales (US\$ millones)	2.718	2.848	2.382	2.034	2.489	1.598
Importaciones Totales (US\$ millones)	7.886	8.553	8.222	6.749	7.351	7.198

Fuente: INTAL con base la información de entidades nacionales correspondientes.

EXPORTACIONES PERUANAS POR PAIS DE DESTINO
(Participación porcentual)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Estados Unidos	23,6	32,7	29,2	27,5	24,9	25,6
China	7,3	4,1	3,6	6,4	6,1	7,9
Japón	7,1	3,8	4,3	5,5	6,5	4,9
Suiza (*)	6,1	8,5	9,2	7,9	4,4	6,9
Alemania	5,7	4,1	4,1	3,1	3,0	3,3
Reino Unido	4,5	4,9	9,4	8,4	13,4	11,5
Brasil	3,8	3,1	2,9	3,2	3,2	2,6
España	2,3	2,7	3,0	2,7	3,0	3,1
Colombia	2,3	2,5	1,7	2,1	2,2	2,1
Chile	2,0	2,4	2,9	3,8	4,0	3,5
Venezuela	2,1	1,9	1,5	1,6	2,1	1,5
Canadá	1,8	2,2	2,0	1,8	2,0	1,8
México	1,7	2,4	2,8	2,2	1,8	1,7
Total principales destinos (%)	70,3	75,3	76,6	76,2	76,6	76,4
Total de principales destinos (US\$ millones)	4.803	4.335	4.682	5.356	5.327	5.796
Exportaciones Totales (US\$ millones)	6.832	5.757	6.113	7.028	6.954	7.587

Nota: (*) Por los 3 primeros meses de 2002

Fuente: Ministerio de Comercio y Turismo y Banco Central.

IMPORTACIONES PERUANAS POR PAISES DE ORIGEN
(Participación porcentual)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Estados Unidos	31,9	32,4	31,6	29,7	30,1	19,0
España	8,5	7,4	7,5	9,2	8,8	2,2
Chile	5,6	5,6	6,7	7,1	8,0	5,6
Venezuela	4,4	3,3	4,4	4,8	4,0	3,3
Colombia	4,2	3,2	4,7	4,7	4,0	6,1
Brasil	4,1	4,2	3,9	4,4	3,9	3,5
Argentina	---	---	---	4,5	6,2	8,0
Japón	3,8	4,3	4,6	4,2	3,4	5,4
Alemania	3,6	4,3	3,8	3,1	3,4	3,2
México	3,2	2,9	2,7	2,9	2,6	3,7
Canadá	2,8	2,3	2,0	2,5	1,4	1,6
China	1,4	1,3	1,7	1,8	1,9	6,2
Total principales proveedores (%)	73,5	71,2	73,6	78,9	77,7	67,8
Total de los proveedores principales (US\$ millones)	6.286	5.854	4.967	5.800	5.593	5.090
Importaciones Totales (US\$ millones)	8.553	8.222	6.749	7.351	7.198	7.507

Fuente: Ministerio de Comercio y Turismo y Banco Central.

URUGUAY

Entorno político

La magnitud de la crisis económica y su impacto social (la tasa de desempleo pasó de 11,5% en 1997 a 17,0% en 2002) fue absorbida razonablemente por Uruguay, sin que ello tuviera efectos significativos sobre la sustentabilidad política.

Entorno económico nacional

Uruguay fue uno de los países cuya economía resultó más afectada por la crisis ya que entre 1998 y 2002 el PIB cayó 18% -con el agregado de la crisis bancaria-, lo que afectó severamente su solvencia fiscal y sus indicadores de endeudamiento al punto que la relación Deuda Pública/PIB en 2002 cuadruplicó el valor de 1998. En el año 2003 la renegociación de la deuda ha sido un aspecto positivo para la gradual normalización del aparato económico.

Acuerdos comerciales vigentes

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 1 de enero de 1995

GATT

Parte Contratante - 6 de diciembre de 1953

Acuerdos de Ambito Regional

ALADI

Miembro - 12 de agosto de 1980

Uniones Aduaneras

MERCOSUR

Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial

Uruguay - Ecuador

Acuerdo de Complementación Económica N° 28

Fecha de Firma: 1 de mayo de 1994.

Entrada en Vigor: Ecuador: Decreto Ejecutivo N° 2.316, 23/11/1994;

Uruguay: Decreto N° 663, 27/11/1985.

Uruguay - México
 Acuerdo de Complementación Económica N° 5
 Fecha de Firma: 29 de diciembre de 1999.
 Entrada en Vigor: 1 de marzo de 2001.

MERCOSUR - Bolivia
 Acuerdo de Complementación Económica N° 36
 Fecha de Firma: 17 de diciembre de 1996.
 Entrada en Vigor: 2 de marzo de 1997.

MERCOSUR - Comunidad Andina
 Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR
 Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

MERCOSUR - Comunidad Andina
 Acuerdo de Complementación Económica
 Fecha de Firma: 6 de diciembre de 2002.
 Entrada en Vigor: pendiente.

MERCOSUR - Chile
 Acuerdo de Complementación Económica N° 35
 Fecha de Firma: 25 de junio de 1996.
 Entrada en Vigor: 1 de octubre de 1996.

México - MERCOSUR
 Acuerdo de Complementación Económica
 Fecha de Firma: 5 de julio de 2002

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1) (*)	18,7	19,7	20,5	19,8	19,4	18,8	16,8
Variación % PIB	5,0	5,4	4,4	-3,4	-1,9	-3,4	-10,8
PIB (a precios corrientes) (1) (*)	20,5	21,7	22,4	20,9	20,1	18,7	11,3
Inflación (2) (a)	28,6	19,8	9,6	5,7	4,8	4,4	24,7
Resultado Fiscal (*) (% PIB)	-1,8	-1,6	-1,2	-3,8	-4,2	-4,7	-4,3
Exportaciones Fob (1) (*)	2,4	2,8	2,8	2,3	2,4	2,1	1,9
Importaciones Fob (1) (*)	3,1	3,5	3,6	3,2	3,3	2,9	1,9
<i>Balanza Comercial (1) (*)</i>	-0,7	-0,7	-0,8	-0,9	-0,9	-0,8	-0,01
Cuenta Corriente 1 /	-0,2	-0,3	-0,5	-0,5	-0,6	-0,5	0,1
Cuenta Corriente (% PIB)	-1,1	-1,3	-2,1	-2,4	-2,8	-2,7	1,0
Deuda Externa bruta (3) (a)	4,7	4,8	5,2	5,6	6,1	5,9	7,0
Deuda Externa (% PIB)	22,8	21,9	23,2	26,9	30,4	31,4	61,8
Deuda Pública (3) (a)	n.d.	n.d.	6,1	8,5	9,1	10,1	11,3
Deuda Pública (% PIB)	n.d.	n.d.	27,3	40,7	45,5	54,0	100,4
Desempleo (4) (b) (*)	11,9	11,5	10,1	11,3	13,6	15,3	17,0

Notas: (1) US\$ miles de millones. (2) Tasas anuales de variación de precios. Variaciones diciembre/ diciembre, según Índice de Precios al Consumidor. (3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones. (4) Total Urbano. Tasas anuales medias. (a) Dato IV trimestre 2002. (b) Cubre Montevideo. (*) Datos estimados para 2002.

Fuente: Banco Central de Uruguay, Instituto Nacional de Estadística. CEPAL: *Balance preliminar sobre las Economías de América Latina y el Caribe 2002*, sobre la base de informaciones proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y entidades nacionales.

**URUGUAY: EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Cueros de otros bovinos y pieles de equinos, curtidos	7,3	6,8	6,4	7,6	9,3	11,1
Carne de ganado vacuno, fresca, refrigerada o congelada	11,7	13,3	14,0	14,5	15,5	10,1
Tapas de lana	10,1	8,1	5,1	4,8	4,8	6,1
Arroz abrillantado o pulido, pero sin otra elaboración (incluso arroz quebrado)	8,3	6,8	7,3	6,0	5,0	5,7
Pescado fresco, refrigerado o congelado	3,3	3,1	3,7	3,3	3,5	3,7
Vehículos automotores, montados o sin montar, para pasajeros (que no sean ni autobuses ni vehículos para usos especiales)	1,8	---	---	3,1	4,2	3,3
Malta (incluso la harina de malta)	2,7	2,4	1,9	---	---	2,5
Arroz con cáscara o descascarado, pero sin mayor elaboración	---	2,5	2,6	2,7	2,2	2,5
Leche y crema (incluso sueros de mantequilla, leche descremada y crema agria), desecadas (en forma sólida, como pastillas o polvo)	---	---	2,2	2,6	2,0	2,4
Queso y cuajada	2,1	---	---	2,1	1,9	2,3
Naranjas, tangerinas o mandarinas y clementinas	1,9	1,7	---	---	---	---
Cigarrillos	---	---	2,0	2,4	2,6	---
Tejidos de lana o de pelos finos distintos de los tejidos aterciopelados y de oruga	1,9	2,1	---	---	---	---
Cemento	---	---	---	---	---	---
Camiones y camionetas (incluso coches ambulancias, etc.), montados o sin montar	---	---	3,3	---	---	---
Ropa exterior para señoras, niñas y niños pequeños, excepto la de punto	---	1,5	---	---	---	---
Total de los productos principales (%)	51,1	48,3	48,5	49,1	51,0	49,7
<i>Exportaciones de productos principales (US\$ millones)</i>	<i>1.251</i>	<i>1.349</i>	<i>1.372</i>	<i>1.125</i>	<i>1.216</i>	<i>1.065</i>
Exportaciones Totales (US\$ miles de millones)	2.449	2.793	2.829	2.291	2.384	2.144

Fuente: CEPAL, con base a informaciones de las entidades nacionales correspondientes.

**URUGUAY: IMPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
SEGUN PARTICIPACION PORCENTUAL**

	1996	1997	1998	1999	2000
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	7.2	5.8	4.5	6.4	11.5
Coches de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida N° 87.02), incluidos los vehículos del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras	4.9	5.0	4.9	2.7	2.5
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base	3.7	3.4	1.5	4.0	2.6
Vehículos automóviles para transporte de mercancías	2.9	3.2	3.4	1.7	1.7
Medicamentos (excepto los productos de las partidas N° 30.02, 30.05 o 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor	2.0	2.2	2.4	3.0	2.6
Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos, incluidos los teléfonos de abonado de auricular inalámbrico, combinado con micrófono y los aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital; videofonos	1.7	1.6	0.9	1.4	1.2
Maquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, maquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y maquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos, no expresados ni comprendidos en otra parte	1.7	1.9	2.0	2.2	1.8
Abonos minerales o químicos, con dos o tres de los elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio; los demás abonos; productos de este Capitulo en tabletas o formas similares o en envases de un peso bruto inferior o igual a 10 kg.	1.6	1.2	1.0	1.1	0.7
Cueros y pieles de bovino o de equino, depilados, preparados, excepto los de las partidas N° 41.08 o 41.09	1.4	0.9	1.0	0.9	1.6
Tractores (excepto las carretillas tractor de la partida N° 87.09).	1.3	1.2	1.2	0.3	0.1
Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión, incluso con aparato receptor o de grabación o reproducción de sonido, incorporados; cámaras de televisión; videocámaras, incluidas las de imagen fija	1.3	1.1	0.9	1.6	1.3
Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte	1.3	1.3	1.3	1.3	1.2
Refrigeradores, congeladores y demás material, maquinas y aparatos para producción de frío, aunque no sean eléctricos; bombas de calor, excepto las maquinas y aparatos para acondicionamiento de aire de la partida N° 84.15	1.2	1.2	1.0	1.0	1.0
Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos similares, presentados en formas o en envases para la venta al por menor, o como preparaciones o artículos tales como cintas, mechas y velas, azufradas y papeles matamoscas	1.2	1.3	1.3	1.3	1.0
Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas N° 87.01 a 87.05	1.2	2.4	3.8	3.2	3.3
Total de los productos principales (%)	34.5	33.6	31.1	32.2	34.1
Importaciones de productos principales (US\$ millones)	1,083	1,176	1,121	1,026	1,128
Importaciones Totales (US\$ millones)	3,135	3,498	3,601	3,186	3,311

EXPORTACIONES URUGUAYAS POR PAIS DE DESTINO
(Participación porcentual)

País Socio	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Brasil	34,7	34,8	34,1	24,9	23,1	21,4
Argentina	11,2	13,1	18,2	16,5	17,9	15,4
Estados Unidos	6,7	5,7	5,2	6,3	7,8	8,3
China	4,9	4,6	2,5	2,8	4,0	5,0
Alemania	4,7	4,5	4,1	5,0	3,9	4,7
Hong Kong	3,7	1,4	1,7	1,6	1,0	1,2
Reino Unido	3,6	4,3	3,4	3,6	3,1	3,2
Italia	3,6	3,4	2,8	3,2	3,0	3,4
Países Bajos	2,5	2,2	2,0	2,2	1,4	1,6
España	2,4	2,2	2,1	3,1	2,6	3,1
Total principales destinos (%)	77,9	76,0	76,1	69,1	67,9	67,3
<i>Total exportaciones principales destinos (US\$ millones)</i>	<i>1.908</i>	<i>2.122</i>	<i>2.152</i>	<i>1.583</i>	<i>1.618</i>	<i>1.443</i>
Exportaciones Totales (US\$ millones)	2.449	2.793	2.829	2.291	2.384	2.144

Fuente: INTAL con base la información de entidades nacionales correspondientes.

IMPORTACIONES URUGUAYAS POR PAISES DE ORIGEN
(Participación porcentual)

País Socio	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Brasil	22,4	21,6	20,8	19,4	19,2	20,5
Argentina	20,8	21,3	22,0	23,7	24,1	23,1
Estados Unidos	12,0	11,6	12,1	11,2	9,7	8,9
Italia	5,2	4,6	4,6	3,7	3,2	3,3
Francia	3,5	3,2	4,7	4,2	4,2	4,2
España	3,1	3,1	3,7	3,4	3,3	3,3
Alemania	3,0	3,2	3,3	2,9	3,0	3,0
Japón	2,2	2,6	2,4	2,1	1,7	1,6
Venezuela	1,9	2,4	1,0	3,7	4,3	5,7
Irán	1,9	1,5	0,7	1,5	0,1	0,0
Total principales proveedores (%)	76,0	75,2	75,3	75,7	72,9	73,5
<i>Total importaciones de los proveedores principales (US\$ millones)</i>	<i>2.383</i>	<i>2.629</i>	<i>2.713</i>	<i>2.412</i>	<i>2.413</i>	<i>2.143</i>
Importaciones Totales (US\$ millones)	3.135	3.498	3.601	3.186	3.311	2.915

Fuente: INTAL con base la información de entidades nacionales correspondientes.

ANEXO II

PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS Y ACUERDOS COMERCIALES DE: BOLIVIA, COLOMBIA, ECUADOR, EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS, NICARAGUA, PARAGUAY, REPUBLICA DOMINICANA, VENEZUELA

BOLIVIA

Acuerdos comerciales vigentes

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 12 de septiembre de 1995

GATT

Parte Contratante - 8 de septiembre de 1990

Acuerdos de Ambito Regional

ALADI

Miembro - 12 de agosto de 1980

Uniones Aduaneras

Comunidad Andina

Acuerdos de Libre Comercio

Bolivia - México

Fecha de Firma: 10 de septiembre de 1994.

Entrada en Vigor: 1 de enero de 1995

Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial

Comunidad Andina - MERCOSUR

Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

Comunidad Andina - MERCOSUR

Acuerdo de Complementación Económica

Fecha de Firma: 6 de diciembre de 2002.

MERCOSUR - Bolivia
 Acuerdo de Complementación Económica N° 36
 Fecha de Firma: 17 de diciembre de 1996.
 Entrada en Vigor: 2 de marzo de 1997.

Bolivia - Chile
 Acuerdo de Complementación Económica N° 22
 Fecha de Firma: 6 de abril de 1993.
 Entrada en Vigor: 1 de julio de 1993.

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1) (*)	7,0	7,4	7,7	7,8	7,9	8,0	8,3
Variación % PIB	4,5	4,9	5,0	0,3	2,3	1,3	2,8
PIB (a precios corrientes) (1)	7,4	7,9	8,5	8,3	8,4	8,0	8,1
Inflación (2) (*)	7,9	6,7	4,4	3,1	3,4	0,9	2,5
Resultado Fiscal (%PIB) (a) (*)	-1,9	-3,5	-4,7	-3,5	-3,8	-7,3	-8,1
Exportaciones Fob (1) (*)	1,1	1,2	1,1	1,1	1,2	1,3	1,4
Importaciones Fob (1) (*)	1,4	1,6	1,8	1,5	1,6	1,5	1,8
<i>Balanza Comercial (1) (*)</i>	-0,2	-0,5	-0,7	-0,5	-0,3	-0,2	-0,4
Cuenta Corriente (1) (*)	-0,3	-0,6	-0,7	-0,5	-0,4	-0,3	-0,3
Cuenta Corriente (% PIB)	-4,5	-7,0	-7,8	-5,9	-5,3	-3,7	-0,3
Deuda Pública (3) (b)	4,5	4,4	4,2	4,4	4,5	4,4	4,3
Deuda Pública (% PIB)	61,1	55,1	49,8	53,0	53,4	55,4	53,2
Desempleo (4) (c) (*)	3,8	4,4	6,1	8,0	7,5	8,5	n.d.

Notas: (1) US\$ miles de millones.

(2) Tasas anuales de variación de precios. Variaciones diciembre/diciembre.

(3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones.

(4) Tasas anuales medias.

(a) Sector Público no Financiero.

(b) Saldo a junio de 2002.

(c) Capitales departamentales.

(*) Estimación preliminar para 2002.

Fuente: Banco Central de Bolivia, Instituto Nacional de Estadística. CEPAL, *Balance preliminar sobre las Economías de América Latina y el Caribe 2002*, sobre la base de informaciones proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y entidades nacionales.

COLOMBIA

Acuerdos comerciales vigentes

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 1 de enero de 1995

GATT

Parte Contratante - 3 de octubre de 1981

Acuerdos de Ambito Regional

ALADI

Miembro 12 de agosto de 1980

Uniones Aduaneras

Comunidad Andina

Acuerdos de Libre Comercio

Grupo de los Tres (Colombia - México - Venezuela)

Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela

Fecha de Firma: Septiembre de 1990.

Entrada en Vigor: 1 de enero de 1995.

Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial

Comunidad Andina -MERCOSUR

Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

Comunidad Andina - MERCOSUR

Acuerdo de Complementación Económica

Fecha de Firma: 6 de diciembre de 2002.

Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela (como miembros de la Comunidad Andina) con Argentina

Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica

Fecha de Firma: 29 de junio de 2000.

Entrada en Vigor: 1 de agosto de 2000.

Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela (como Miembros de la Comunidad Andina) con Brasil
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica
Fecha de Firma: 12 de agosto de 1999.
Entrada en Vigor: 16 de agosto de 1999.

Colombia - Chile
Acuerdo de Complementación Económica N° 24
Fecha de Firma: 6 de diciembre de 1993.
Entrada en Vigor: 1 de enero de 1994.

Colombia - Costa Rica
Acuerdo de Alcance Parcial N° 7
Fecha de Firma: 2 de marzo de 1984.
Entrada en Vigor: Decreto N° 2.500, 09/02/1985.

Colombia - El Salvador
Acuerdo de Alcance Parcial N° 8
Fecha de Firma: 24 de mayo de 1984.
Entrada en Vigor: Decreto N° 2.500, 02/09/1985.

Colombia - Guatemala
Acuerdo de Alcance Parcial N° 5
Fecha de Firma: 1 de marzo de 1984.
Entrada en Vigor: Decreto N° 2.500, 02/09/1985.

Colombia - Honduras
Acuerdo de Alcance Parcial N° 9
Fecha de Firma: 2 de septiembre de 1985.
Entrada en Vigor: Decreto N° 2.500, 02/09/1985.

Colombia - Nicaragua
Acuerdo de Complementación Económica N° 6
Fecha de Firma: 2 de marzo de 1984.
Entrada en Vigor: Decreto N° 2.500, 02/09/1985.

Colombia - Panamá
Acuerdo de Alcance Parcial N° 29
Fecha de Firma: 9 de julio de 1993.
Entrada en Vigor: 18 de enero de 1995.

Acuerdos Preferenciales

Colombia - CARICOM
Fecha de Firma: 24 de julio de 1994.
Entrada en Vigor: 1 de enero de 1995. Decreto N° 2.891, 30/12/1994 (Colombia).

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1) (*)	94,3	97,4	98,2	94,4	96,6	97,9	99,5
Variación % PIB	1,9	3,3	0,8	-3,8	2,2	1,4	1,6
PIB (a precios corrientes) (1)*/	97,1	106,7	98,5	86,3	83,2	82,4	82,1
Inflación (2) (*)	21,6	17,7	16,7	9,2	8,8	7,6	7,1
Resultado Fiscal (% PIB) (a) (*)	-2,0	-3,1	-3,4	-5,1	-3,7	-3,6	-4,0
Exportaciones Fob (1) (*)	11,0	12,1	11,5	12,0	13,6	12,8	11,8
Importaciones Fob (1) (*)	13,1	14,7	13,9	10,3	11,1	12,3	11,7
<i>Balanza Comercial</i> (1) (*)	-2,1	-2,6	-2,5	1,8	2,5	0,5	0,14
Cuenta Corriente (1) (*)	-4,8	-5,9	-5,2	0,5	0,4	-1,5	-1,6
Cuenta Corriente (% PIB)	-4,9	-5,5	-5,3	0,6	0,5	-1,9	-1,9
Deuda Externa bruta (3) (b)	31,1	34,4	36,6	36,7	36,4	39,8	37,8
Deuda Externa (% PIB)	32,0	32,3	37,2	42,5	43,7	48,3	46,0
Deuda Pública (3)	16,4	16,4	18,5	19,8	20,3	23,2	22,6
Deuda Pública (% PIB)	16,9	15,4	18,7	22,9	24,3	28,2	27,5
Desempleo (4) (c) (**)	11,2	12,4	15,3	19,4	17,2	18,2	17,6

Notas: (1) US\$ miles de millones.

(2) Tasas anuales de variación de precios. Variaciones diciembre/ diciembre, según Índice de Precios al Consumidor.

(3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones.

(4) Tasas anuales medias.

(a) Sector Público no Financiero.

(b) Saldo a octubre de 2002.

(c) Siete áreas metropolitanas. Incluye empleo oculto.

(*) Estimación preliminar para 2002.

(**) Estimación basada para 2002 en el promedio enero a octubre.

Fuente: Banco de la República de Colombia, CEPAL: Balance preliminar sobre las Economías de América Latina y el Caribe 2002, sobre la base de informaciones proporcionada por el Fondo Monetario Internacional y entidades nacionales.

ECUADOR

Acuerdos comerciales vigentes

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 21 de enero de 1996

Acuerdos de Ambito Regional

ALADI

Miembro 12 de agosto de 1980

Uniones Aduaneras

Comunidad Andina

Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial

Ecuador - Argentina

Acuerdo de Complementación Económica N° 21

Fecha de Firma: 13 de mayo de 1993.

Entrada en Vigor: Argentina: Decreto N° 415, 18/03/1991.

Ecuador: Diario Oficial N° 218, 24/06/1993.

Ecuador - Chile

Acuerdo de Complementación Económica N° 32

Fecha de Firma: 20 de diciembre de 1994.

Entrada en Vigor: 1 de enero de 1995.

Ecuador - Paraguay

Acuerdo de Complementación Económica N° 30

Fecha de Firma: 15 de septiembre de 1994.

Entrada en Vigor: Paraguay: Decreto N° 7.345, 16/01/1995.

Ecuador - Uruguay

Acuerdo de Complementación Económica N° 28

Fecha de Firma: 1 de mayo de 1994.

Entrada en Vigor: Ecuador: Decreto Ejecutivo N° 2.316, 23/11/1994.

Uruguay: Decreto N° 663, 27/11/1985.

Comunidad Andina - MERCOSUR

Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

Comunidad Andina - MERCOSUR
Acuerdo de Complementación Económica
Fecha de Firma: 6 de diciembre de 2002.

Ecuador, Colombia, Perú y Venezuela (como miembros de la Comunidad Andina) con Argentina
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica
Fecha de Firma: 29 de junio de 2000.
Entrada en Vigor: 1 de agosto de 2000.

Ecuador, Colombia, Perú y Venezuela (como Miembros de la Comunidad Andina) con Brasil
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica
Fecha de Firma: 12 de agosto de 1999.
Entrada en Vigor: 16 de agosto de 1999.

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1)	18,4	19,1	19,3	17,7	18,1	19,2	19,9
Variación % PIB	2,3	3,9	1,0	-7,9	2,3	6,0	3,4
PIB (a precios corrientes) (1)	19,0	19,8	19,7	13,7	13,6	18,0	24,3
Inflación (2)	24,4	30,6	40,8	60,7	91,0	22,4	10,1
Resultado Fiscal (%)	-3,0	-2,6	-5,2	-4,8	1,2	0,3	1,1
Exportaciones Fob (1)	5,0	5,3	4,2	4,5	4,9	4,7	5,0
Importaciones Fob (1)	3,6	4,5	5,1	2,7	3,4	4,9	6,0
<i>Balanza Comercial</i> (1)	<i>1,5</i>	<i>0,7</i>	<i>-0,9</i>	<i>1,7</i>	<i>1,5</i>	<i>-0,3</i>	<i>-1,0</i>
Cuenta Corriente (1)	0,0	-0,4	-2,0	0,9	0,9	-0,6	-1,2
Cuenta Corriente (%)	0,0	-2,2	-10,1	6,4	6,8	-3,1	-4,8
Deuda Externa bruta (3)	14,5	15,0	16,2	15,9	13,2	14,4	16,2
Deuda Externa (%)	76,1	76,0	82,2	116,2	97,1	79,9	66,8
Deuda Pública (3)	12,5	12,5	13,1	13,4	11,0	11,3	11,3
Deuda Pública (%)	65,8	63,2	66,2	97,7	80,7	63,0	46,6
Desempleo (4) (a)	10,4	9,3	11,5	14,4	14,1	10,4	8,6

Notas: (1) US\$ miles de millones.

(2) Tasas anuales de variación de precios. Variaciones diciembre/ diciembre, según Índice de Precios al Consumidor.

(3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones.

(4) Total Urbano. Tasas anuales medias.

(a) Incluye desempleo oculto.

Fuente: Banco Central de Ecuador, Instituto Nacional de Estudios y Estadísticas. CEPAL, *Balance preliminar sobre las Economías de América Latina y el Caribe 2002*, sobre la base de informaciones proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y entidades nacionales.

EL SALVADOR

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 7 de mayo de 1995

GATT

Parte Contratante - 21 de mayo de 1991

Uniones Aduaneras

CACM

Acuerdos de Libre Comercio

El Salvador, Honduras y Guatemala (Triángulo Norte) - México

Acuerdo de Libre Comercio

Entrada en Vigor: El Salvador: 15 de marzo de 2001.

Guatemala: 15 de marzo de 2001.

Honduras: 1 de junio de 2001.

México: 14 de marzo de 2001.

Centroamérica - Chile

Acuerdo de Libre Comercio

Fecha de Firma: 18 de octubre de 1999.

Costa Rica-Chile: 15 de febrero de 2002.

El Salvador-Chile: 3 de junio de 2002.

Centroamérica - República Dominicana

Fecha de Firma: 6 de abril de 1998.

Costa Rica-República Dominicana: 7 de marzo de 2002.

El Salvador-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Guatemala-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Honduras-República Dominicana: 19 de diciembre de 2001.

Protocolo al Tratado de Libre Comercio Centroamérica - República Dominicana

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

Costa Rica-República Dominicana: 7 de marzo de 2002.

El Salvador-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Guatemala-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Honduras-República Dominicana: 19 de diciembre de 2001.

Protocolo entre Honduras y la República Dominicana al Tratado de Libre Comercio

Centroamérica - República Dominicana

Fecha de Firma: 20 de febrero de 2001.

Entrada en Vigor: 19 de diciembre de 2001.

Protocolo de Adhesión de Nicaragua al Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana

Fecha de Firma: 13 de marzo de 2000.

Protocolo de Adhesión de Honduras al Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana

Fecha de Firma: 4 de febrero de 2000.

Entrada en Vigor: 19 de diciembre de 2001.

Centroamérica - Panamá

Fecha de Firma: 6 de febrero de 2002.

Protocolo Bilateral entre El Salvador y Panamá al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Panamá

Fecha de Firma: 6 de marzo de 2002.

Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial

El Salvador - Colombia

Acuerdo de Alcance Parcial N° 8

Fecha de Firma: 24 de mayo de 1984.

Entrada en Vigor: Decreto N° 2.500, 02/09/1985 (Colombia).

El Salvador - Panamá

Tratado de Libre Comercio e Intercambio Preferencial

Fecha de Firma: 2 de junio de 1970.

Entrada en Vigor: 14 de febrero de 1974.

El Salvador - Venezuela

Acuerdo de Alcance Parcial N° 27

Fecha de Firma: 10 de marzo de 1986.

Protocolos Adicionales al Acuerdo de Alcance Parcial N° 27 entre El Salvador y Venezuela

Acuerdos Generales de Asociación y Cooperación

Tercera Declaración de Tuxtla

Quinta Declaración de Tuxtla

Asociación de Estados del Caribe

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1) (*)	9,7	10,1	10,4	10,8	11,0	11,2	11,5
Variación % PIB	1,8	4,2	3,8	3,4	2,1	1,9	2,1
PIB (a precios corrientes) (1)*/	10,3	11,1	12,0	11,8	13,1	13,7	14,2
Inflación (2) (*)	7,4	1,9	4,2	-1,0	4,3	1,4	2,8
Resultado Fiscal (% PIB) (a) (*)	-0,2	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,5	-0,4
Exportaciones Fob (1) (*)	1,8	2,4	2,5	2,5	3,0	2,9	3,0
Importaciones Fob (1) (*)	3,0	3,6	3,8	3,9	4,7	4,8	5,2
<i>Balanza Comercial</i> (1) (*)	-1,2	-1,1	-1,3	-1,4	-1,7	-1,9	-2,2
Cuenta Corriente (1) (*)	-0,2	-0,1	-0,1	-0,2	-0,4	-0,2	-0,4
Cuenta Corriente (% PIB)	-1,6	-0,9	-0,8	-2,0	-3,3	-1,3	-2,7
Deuda Externa bruta (3)	2,5	2,7	2,6	2,8	2,8	3,1	4,0
Deuda Externa (% PIB)	24,4	24,2	22,0	23,6	21,6	22,9	28,0
Deuda Pública (3)	2,5	2,7	2,6	2,8	2,8	3,1	4,0
Deuda Pública (% PIB)	24,4	24,2	21,9	23,6	21,6	22,9	28,0
Desempleo (4) (b) (*)	7,5	7,5	7,6	6,9	6,5	7,0	n.d.

Notas: (1) US\$ miles de millones.

(2) Tasas anuales de variación de precios. Variaciones diciembre/diciembre, según Índice de precios al Consumidor.

(3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones.

(4) Tasas anuales medias.

(a) Gobierno Central.

(b) Total Urbano.

(*) Estimación preliminar para 2002.

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador, CEPAL: *Balance Preliminar sobre las Economías de América Latina y el Caribe 2002*, sobre la base de informaciones.

GUATEMALA

Acuerdos comerciales vigentes

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 21 de julio de 1995

GATT

Parte Contratante - 10 de octubre de 1991

Uniones Aduaneras

CACM

Acuerdos de Libre Comercio

El Salvador, Honduras y Guatemala (Triángulo Norte) - México

Acuerdo de Libre Comercio

Entrada en Vigor: El Salvador: 15 de marzo de 2001.

Guatemala: 15 de marzo de 2001.

Honduras: 1 de junio de 2001.

México: 14 de marzo de 2001.

Centroamérica - Chile

Acuerdo de Libre Comercio

Fecha de Firma: 18 de octubre de 1999.

Entrada en Vigor: Costa Rica-Chile: 15 de febrero de 2002.

El Salvador-Chile: 3 de junio de 2002.

Centroamérica - República Dominicana

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

Entrada en Vigor: Costa Rica-República Dominicana: 7 de marzo de 2002.

El Salvador-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Guatemala-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Honduras-República Dominicana: 19 de diciembre de 2001.

Protocolo al Tratado de Libre Comercio Centroamérica - República Dominicana

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

Costa Rica-República Dominicana: 7 de marzo de 2002.

El Salvador-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Guatemala-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Honduras-República Dominicana: 19 de diciembre de 2001.

Protocolo entre Honduras y la República Dominicana al Tratado de Libre Comercio
Centroamérica-República Dominicana

Fecha de Firma: 20 de febrero de 2001.

Entrada en Vigor: 19 de diciembre de 2001.

Protocolo de Adhesión de Nicaragua al Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República
Dominicana

Fecha de Firma: 13 de marzo de 2000.

Protocolo de Adhesión de Honduras al Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República
Dominicana

Fecha de Firma: 4 de febrero de 2000.

Entrada en Vigor: 19 de diciembre de 2001.

Centroamérica - Panamá

Fecha de Firma: 6 de febrero de 2002.

Protocolo Bilateral entre El Salvador y Panamá al Tratado de Libre Comercio entre
Centroamérica y Panamá

Fecha de Firma: 6 de marzo de 2002.

*Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance
Parcial*

Guatemala - Colombia

Acuerdo de Alcance Parcial N° 5

Fecha de Firma: 1 de marzo de 1984.

Entrada en Vigor: Decreto N° 2.500, 02/09/1985.

Guatemala - Panamá

Tratado de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial

Fecha de Firma: 20 de junio de 1974.

Entrada en Vigor: 25 de abril de 1975.

Guatemala - Venezuela

Acuerdo de Alcance Parcial N° 23

Fecha de Firma: 31 de octubre de 1985.

Entrada en Vigor: 10 de abril de 1986.

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1) (*)	15,1	15,8	16,6	17,2	17,8	18,2	18,6
Variación % PIB	3,0	4,4	5,1	3,9	3,4	2,4	1,9
PIB (a precios corrientes) (1) (**)	15,8	17,8	19,4	18,3	19,1	20,5	21,0
Inflación (2)	10,9	7,1	7,5	4,9	5,1	8,1	6,3
Resultado Fiscal (% PIB) (a) (**)	-0,1	-0,8	-2,2	-2,8	-1,9	-2,0	-1,1
Exportaciones FOB (1)	2,2	2,6	2,8	2,8	3,1	2,9	2,8
Importaciones FOB (1)	2,9	3,5	4,3	4,2	4,7	5,1	5,5
<i>Balanza Comercial (1)</i>	<i>-0,6</i>	<i>-0,9</i>	<i>-1,4</i>	<i>-1,4</i>	<i>-1,7</i>	<i>-2,3</i>	<i>-2,8</i>
Cuenta Corriente (1) (b)	-0,4	-0,6	-1,0	-1,0	-1,0	-1,2	-1,2
Cuenta Corriente (% PIB)	-2,5	-3,6	-5,1	-5,5	-5,5	-6,0	-5,7
Deuda Externa bruta (3) (*)	3,0	3,2	3,6	3,8	3,9	4,1	4,2
Deuda Externa (% PIB)	19,2	18,0	18,7	20,9	20,5	20,0	20,0
Deuda Pública (4) (*)	2,1	2,1	2,4	2,6	2,6	2,8	3,0
Deuda Pública (% PIB)	13,1	12,0	12,2	14,4	13,7	13,9	14,5
Desempleo (5) (***)	6,5	5,8	5,2	5,3	---	---	---

Notas: (1) US\$ miles de millones.

(2) Variaciones en el Índice de precios al consumidor (Tasas anuales medias).

(3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones.

(4) Saldo deuda bruta en US\$ miles de millones.

(5) Total Nacional. Tasas anuales medias. Al 31 de mayo.

(a) Gobierno Central.

(b) Dato estimado 2002 por BCG.

(*) Información preliminar.

(**) Cifras preliminares en 2002.

(***) Estimaciones oficiales.

Fuente: el Banco Central de Guatemala, SEGEPLAN, CEPAL, *Balance preliminar sobre las Economías de, América Latina y el Caribe 2002* sobre la base de informaciones proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y entidades nacionales.

HONDURAS

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 1 de enero de 1995

GATT

Parte Contratante - 10 de abril de 1994

Uniones Aduaneras

CACM

Acuerdos de Libre Comercio

Honduras, Guatemala y El Salvador (Triángulo Norte) - México

Acuerdo de Libre Comercio

Entrada en Vigor: El Salvador: 15 de marzo de 2001.

Guatemala: 15 de marzo de 2001.

Honduras: 1 de junio de 2001.

México: 14 de marzo de 2001.

Centroamérica - Chile

Acuerdo de Libre Comercio

Fecha de Firma: 18 de octubre de 1999

Costa Rica-Chile: 15 de febrero de 2002.

El Salvador-Chile: 3 de junio de 2002.

Centroamérica - República Dominicana

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

Costa Rica-República Dominicana: 7 de marzo de 2002.

El Salvador-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Guatemala-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Honduras-República Dominicana: 19 de diciembre de 2001.

Protocolo al Tratado de Libre Comercio Centroamérica - República Dominicana

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

Costa Rica-República Dominicana: 7 de marzo de 2002.

El Salvador-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Guatemala-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Honduras-República Dominicana: 19 de diciembre de 2001.

Protocolo entre Honduras y la República Dominicana al Tratado de Libre Comercio

Centroamérica - República Dominicana

Fecha de Firma: 20 de febrero de 2001.

Entrada en Vigor: 19 de diciembre de 2001.

Protocolo de Adhesión de Nicaragua al Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana

Fecha de Firma: 13 de marzo de 2000.

Protocolo de Adhesión de Honduras al Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana

Fecha de Firma: 4 de febrero de 2000.

Entrada en Vigor: 19 de diciembre de 2001.

Centroamérica - Panamá

Fecha de Firma: 6 de febrero de 2002.

Protocolo Bilateral entre El Salvador y Panamá al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Panamá

Fecha de Firma: 6 de marzo de 2002.

Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial

Honduras - Colombia

Acuerdo de Alcance Parcial N° 9

Fecha de Firma: 2 de septiembre de 1985.

Entrada en Vigor: Decreto N° 2.500, 02/09/1985.

Honduras - Panamá

Acuerdo de Alcance Parcial

Fecha de Firma: 8 de noviembre de 1973.

Entrada en Vigor: 14 de febrero de 1974.

Honduras - Venezuela

Acuerdo de Alcance Parcial N° 16

Fecha de Firma: 20 de febrero de 1986.

Acuerdos Generales de Asociación y Cooperación

Tercera Declaración de Tuxtla

Quinta Declaración de Tuxtla

Asociación de Estados del Caribe

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1) (*)	4,1	4,3	4,4	4,4	4,6	4,7	4,8
Variación % PIB	3,7	4,9	3,3	-1,5	4,8	2,7	2,7
PIB (a precios corrientes) (1) (*)	4,1	4,7	5,3	5,4	5,9	6,4	6,6
Inflación (2) (*)	25,2	12,7	15,7	11,0	10,1	8,8	8,1
Resultado Fiscal (% PIB) (a) (*)	-3,8	-2,9	-1,1	-4,0	-5,9	-7,3	-5,2
Exportaciones Fob (1) (*)	1,6	1,8	2,1	1,8	2,0	2,0	1,9
Importaciones Fob (1) (*)	1,8	2,0	2,4	2,5	2,7	2,8	2,7
<i>Balanza Comercial (1) (*)</i>	<i>-0,1</i>	<i>-0,2</i>	<i>-0,3</i>	<i>-0,8</i>	<i>-0,7</i>	<i>-0,8</i>	<i>-0,8</i>
Cuenta Corriente (1) (*)	-0,2	-0,2	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,3
Cuenta Corriente (% PIB)	-4,8	-3,6	-2,4	-4,4	-4,4	-5,1	-4,0
Deuda Externa bruta (3)	4,1	4,1	4,4	4,7	4,7	4,8	4,7
Deuda Externa (% PIB)	101,0	86,4	83,7	87,2	79,7	74,6	71,5
Desempleo (4) (b) (*)	6,5	5,8	5,2	5,3	---	5,9	6,2

Notas: (1) US\$ miles de millones.

(2) Tasas anuales de variación de precios. Variaciones diciembre/diciembre.

(3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones.

(4) Tasas anuales medias.

(a) Gobierno Central.

(b) Total Urbano.

(*) Estimación preliminar para 2002.

Fuente: Banco Central de Honduras, CEPAL, *Balance preliminar sobre las Economías de América Latina y el Caribe 2002*, sobre la base de informaciones proporcionadas por el FMI y entidades nacionales.

NICARAGUA

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 3 de setiembre de 1995

GATT

Parte Contratante - 28 de mayo de 1950

Uniones Aduaneras

CACM

Acuerdos de Libre Comercio

Centroamérica - Chile

Acuerdo de Libre Comercio

Fecha de Firma: 18 de octubre de 1999.

Costa Rica-Chile: 15 de febrero de 2002.

El Salvador-Chile: 3 de junio de 2002.

Centroamérica - República Dominicana

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

Costa Rica-República Dominicana: 7 de marzo de 2002.

El Salvador-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Guatemala-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Honduras-República Dominicana: 19 de diciembre de 2001.

Protocolo al Tratado de Libre Comercio Centroamérica - República Dominicana

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

Costa Rica-República Dominicana: 7 de marzo de 2002.

El Salvador-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Guatemala-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Honduras-República Dominicana: 19 de diciembre de 2001.

Protocolo entre Honduras y la República Dominicana al Tratado de Libre Comercio

Centroamérica-República Dominicana

Fecha de Firma: 20 de febrero de 2001.

Entrada en Vigor: 19 de diciembre de 2001.

Protocolo de Adhesión de Nicaragua al Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana

Fecha de Firma: 13 de marzo de 2000.

Protocolo de Adhesión de Honduras al Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana

Fecha de Firma: 4 de febrero de 2000.

Entrada en Vigor: 19 de diciembre de 2001.

Centroamérica - Panamá

Fecha de Firma: 6 de febrero de 2002.

Protocolo Bilateral entre El Salvador y Panamá al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Panamá

Fecha de Firma: 6 de marzo de 2002

Nicaragua - México

Tratado de Libre Comercio

Fecha de Firma: Agosto de 1992.

Entrada en Vigor: 1 de julio de 1998.

Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial

Nicaragua - Colombia

Acuerdo de Complementación Económica N° 6

Fecha de Firma: 2 de marzo de 1984.

Entrada en Vigor: Decreto N° 2.500, 02/09/1985.

Nicaragua - Panamá

Free and Preferential Trade Agreement

Fecha de Firma: 26 de julio de 1973.

Entrada en Vigor: 18 de enero de 1974.

Nicaragua - Venezuela

Acuerdo de Alcance Parcial N° 25

Fecha de Firma: 15 de octubre de 1986.

Primer Protocolo Adicional

Fecha de Firma: 29 de septiembre de 1992.

Acuerdos Generales de Asociación y Cooperación

Asociación de Estados del Caribe

Tercera Declaración de Tuxtla

Quinta Declaración de Tuxtla

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1) (*)	2,0	2,1	2,2	2,3	2,5	2,6	2,5
Variación % PIB	5,1	5,4	4,1	7,4	6,4	3,0	-2,1
PIB (a precios corrientes) (1) (*)	1,9	2,0	2,1	2,2	2,4	2,6	2,6
Inflación (2) (*)	12,1	7,3	18,5	7,2	9,9	4,7	4,0
Resultado Fiscal (% PIB) (a) (*)	-14,6	-7,3	-3,0	-12,5	-14,5	-16,0	-9,1
Exportaciones Fob (1) (*)	0,5	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6
Importaciones Fob (1) (*)	1,0	1,4	1,4	1,7	1,7	1,6	1,6
<i>Balanza Comercial (1) (*)</i>	-0,6	-0,8	-0,8	-1,2	-1,0	-1,0	-1,04
Cuenta Corriente (1) (*)	-0,9	-0,9	-0,8	-1,1	-0,9	-0,9	-0,9
Cuenta Corriente (% PIB)	-44,6	-47,1	-39,6	-49,3	-37,8	-37,2	-35,2
Deuda Externa bruta (3) (b)	6,1	6,0	6,3	6,5	6,7	6,4	6,4
Deuda Externa (% PIB)	317,4	304,9	304,0	296,0	274,1	249,8	246,9
Desempleo (4) (b) (*)	16,0	14,3	13,2	10,7	9,8	10,5	12,9

Notas: (1) US\$ miles de millones.

(2) Tasas anuales de variación de precios. Variaciones diciembre/diciembre, según Índice de Precios al Consumidor.

(3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones.

(4) Tasas anuales medias.

(a) Sector Público no Financiero.

(b) Total Nacional.

(*) Estimación preliminar para 2002.

Fuente: Banco Central de Nicaragua, CEPAL, *Balance preliminar sobre las Economías de América Latina y el Caribe 2002*, sobre la base de informaciones proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y entidades nacionales.

PARAGUAY

Acuerdos comerciales vigentes

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 1 de enero de 1995

GATT

Parte Contratante - 6 de enero de 1994

Acuerdos de Ambito Regional

ALADI

Miembro - 12 de agosto de 1980

Uniones Aduaneras

MERCOSUR

Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial

Paraguay - Ecuador

Acuerdo de Complementación Económica N° 30

Fecha de Firma: 15 de septiembre de 1994.

Entrada en Vigor: Paraguay: Decreto N° 7.345, 16/01/1995.

MERCOSUR - Bolivia

Acuerdo de Complementación Económica N° 36

Fecha de Firma: 17 de diciembre de 1996.

Entrada en Vigor: 2 de marzo de 1997.

MERCOSUR - Comunidad Andina

Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

MERCOSUR - Comunidad Andina

Acuerdo de Complementación Económica

Fecha de Firma: 6 de diciembre de 2002.

MERCOSUR - Chile

Acuerdo de Complementación Económica N° 35

Fecha de Firma: 25 de junio de 1996.

Entrada en Vigor: 1 de octubre de 1996.

México - MERCOSUR
 Acuerdo de Complementación Económica
 Fecha de Firma: 5 de julio de 2002.

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1)	8,4	8,6	8,6	8,6	8,5	8,7	8,5
Variación % PIB	1,1	2,4	-0,6	-0,1	-0,6	2,4	-3,0
PIB (a precios corrientes) (1)	9,6	9,6	8,5	7,7	7,7	6,8	7,0
Inflación (2) (*)	9,8	7,0	11,6	6,8	8,5	8,4	14,6
Resultado Fiscal (% PIB)	-0,8	-0,2	-1,5	-2,2	-2,4	-2,1	-2,5
Exportaciones Fob (1)	3,8	3,3	3,5	2,3	2,3	2,4	2,3
Importaciones Fob (1)	4,4	4,2	3,9	2,8	2,9	2,9	2,4
<i>Balanza Comercial (1)</i>	-0,6	-0,9	-0,4	-0,4	-0,6	-0,5	-0,1
Cuenta Corriente (1)	0,4	-0,7	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	0,3
Cuenta Corriente (% PIB)	3,7	-6,8	-1,9	-2,1	-2,5	-3,2	4,2
Deuda Externa bruta (3) (**)	1,8	1,9	2,1	2,7	2,8	2,7	3,0
Deuda Externa (% PIB)	18,8	20,2	25,1	34,8	36,5	38,7	42,7
Deuda Pública (3) (**)	1,4	1,4	1,6	2,1	2,2	2,2	2,6
Deuda Pública (% PIB)	14,6	15,1	18,8	27,3	28,9	31,6	36,8
Desempleo (4)	8,2	7,1	6,6	9,4	10,0	10,8	---

Notas: (1) US\$ miles de millones.

(2) Tasas anuales de variación de precios. Variaciones diciembre/diciembre.

(3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones.

(4) Total Urbano. Tasas anuales medias.

(*) Corresponde a Asunción.

(**) Cifras estimadas a 2002.

Fuente: Banco Central, en el caso de la deuda externa el dato se basa en SIGADE (Sistema de Gestión y Análisis de la Deuda, CEPAL, *Balance preliminar sobre las Economías de América Latina y el Caribe 2002*, sobre la base de informaciones proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional y entidades nacionales.

REPÚBLICA DOMINICANA

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 9 de marzo de 1995

GATT

Parte Contratante - 19 de mayo de 1950

Acuerdos de Libre Comercio

Centroamérica - República Dominicana

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

Costa Rica-República Dominicana: 7 de marzo de 2002.

El Salvador-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Guatemala-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Honduras-República Dominicana: 19 de diciembre de 2001.

Protocolo al Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

Costa Rica-República Dominicana: 7 de marzo de 2002.

El Salvador-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Guatemala-República Dominicana: 4 de octubre de 2001.

Honduras-República Dominicana: 19 de diciembre de 2001.

Protocolo entre Honduras y la República Dominicana al Tratado de Libre Comercio

Centroamérica-República Dominicana

Fecha de Firma: 20 de febrero de 2001.

Entrada en Vigor: 19 de diciembre de 2001.

Protocolo de Adhesión de Nicaragua al Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana

Fecha de Firma: 13 de marzo de 2000.

Protocolo de Adhesión de Honduras al Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana

Fecha de Firma: 4 de febrero de 2000.

Entrada en Vigor: 19 de diciembre de 2001.

República Dominicana - CARICOM

Fecha de Firma: 22 de agosto de 1998.

Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial

República Dominicana - Panamá

Acuerdo Comercia

Fecha de Firma: 17 de julio de 1985.

Entrada en Vigor: 8 de junio de 1987.

Acuerdos Generales de Asociación y Cooperación

Asociación de Estados del Caribe

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1) (*)	12,8	13,8	14,9	16,0	17,2	17,6	18,4
Variación % PIB	7,2	8,2	7,4	7,8	7,3	2,7	4,1
PIB (a precios corrientes) (1) (*)	13,3	15,1	15,8	17,4	19,6	21,3	23,3
Inflación (2) (*)	4,0	8,4	7,8	5,1	9,2	4,4	10,5
Resultado Fiscal (% PIB) (a) (*)	0,0	0,9	0,6	-0,5	1,1	0,4	-2,1
Exportaciones Fob (1) (*)	4,1	4,6	5,0	5,1	5,7	5,3	5,2
Importaciones Fob (1) (*)	0,6	6,6	7,6	8,0	9,5	8,8	0,1
Balanza Comercial (1) (*)	3,5	-2,0	-2,6	-2,9	-3,7	-3,5	5,1
Cuenta Corriente (1) (*)	-0,2	-0,2	-0,3	-0,4	-1,0	-0,9	-0,9
Cuenta Corriente (% PIB)	-1,6	-1,1	-2,1	-2,5	-5,2	-4,1	-3,8
Deuda Pública Externa Global (3) (**)	3,8	3,6	3,5	3,6	3,7	4,2	4,3
Deuda Externa (% PIB)	28,6	23,7	22,3	20,9	18,8	19,6	18,4
Desempleo (4) (b) (***)	16,7	16,0	14,4	13,8	13,9	15,6	16,1

Notas: (1) US\$ miles de millones.

(2) Tasas anuales de variación de precios. Variaciones diciembre/diciembre, según Índice de precios al Consumidor.

(3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones.

(4) Tasas anuales medias.

(a) Gobierno Central.

(b) Total Urbano.

(*) Estimación preliminar para 2002.

(**) Saldo a agosto de 2002.

(***) Cifra preliminar correspondiente a la encuesta de abril de 2002.

Fuente: Banco Central de la República Dominicana, Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo, Secretaría de Estado de Finanzas, CEPAL: *Balance Preliminar sobre las Economías de América Latina y el Caribe 2002*, sobre la base de informaciones.

VENEZUELA

Acuerdos Multilaterales

OMC

Miembro - 1 de enero de 1995

GATT

Parte Contratante - 30 de marzo de 1987

Acuerdos de Ambito Regional

ALADI

Miembro - 12 de agosto de 1980

Uniones Aduaneras

Comunidad Andina

Acuerdos de Libre Comercio

Grupo de los Tres (Colombia - México - Venezuela)

Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela

Fecha de Firma: septiembre de 1990.

Entrada en Vigor: 1 de enero de 1995.

Acuerdos de Complementación Económica, Libre Comercio e Intercambio Preferencial y Alcance Parcial

Comunidad Andina - MERCOSUR

Acuerdo Marco para la Creación de la Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR

Fecha de Firma: 16 de abril de 1998.

Comunidad Andina - MERCOSUR

Acuerdo de Complementación Económica

Fecha de Firma: 6 de diciembre de 2002.

Venezuela, Ecuador, Perú y Colombia (como miembros de la Comunidad Andina) con Argentina

Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica

Fecha de Firma: 29 de junio de 2000.

Entrada en Vigor: 1 de agosto de 2000.

Venezuela, Ecuador, Perú y Colombia (como Miembros de la Comunidad Andina) con Brasil
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica
Fecha de Firma: 12 de agosto de 1999.
Entrada en Vigor: 16 de agosto de 1999.

Venezuela - Chile
Acuerdo de Complementación Económica N° 23
Fecha de Firma: 2 de abril de 1993.
Entrada en Vigor: 1 de julio de 1993.

Venezuela - Costa Rica
Acuerdo de Alcance Parcial N° 26
Fecha de Firma: 21 de marzo de 1986

Venezuela - El Salvador
Acuerdo de Alcance Parcial N° 27
Fecha de Firma: 10 de marzo de 1986.

Protocolos Adicionales al Acuerdo de Alcance Parcial entre Venezuela y El Salvador

Venezuela - Guatemala
Acuerdo de Alcance Parcial N° 23
Fecha de Firma: 31 de octubre de 1985.
Entrada en Vigor: 10 de abril de 1986.

Venezuela - Guyana
Acuerdo de Alcance Parcial
Fecha de Firma: 27 de octubre de 1990.
Entrada en Vigor: Venezuela: Nota N° 250/92, Gaceta Oficial N° 34.745, 28/06/1991.

Venezuela - Honduras
Acuerdo de Alcance Parcial N° 16
Fecha de Firma: 20 de febrero de 1986.

Venezuela - Nicaragua
Acuerdo de Alcance Parcial N° 25
Fecha de Firma: 15 de octubre de 1986.

Primer Protocolo Adicional
Fecha de Firma: 29 de septiembre de 1992.

Venezuela - Trinidad y Tobago
Acuerdo de Alcance Parcial N° 20
Fecha de Firma: 4 de agosto de 1989.

Acuerdos Preferenciales

CARICOM - Venezuela

Fecha de Firma: 13 de octubre de 1992.

Acuerdos Generales de Asociación y Cooperación

Asociación de Estados del Caribe

Principales indicadores económicos

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB (precios constantes de 1995) (1)	70,7	75,9	76,5	72,0	74,7	76,9	71,5
Variación % PIB	-0,4	7,4	0,7	-5,8	3,8	2,9	-7,0
PIB (a precios corrientes) (1)	70,5	88,7	95,8	10,3	121,3	126,2	113,0
Inflación (2) (*)	99,9	50,1	35,7	23,6	15,7	12,5	31,2
Resultado Fiscal (% PIB) (a)	1,4	3,5	-4,3	-2,6	-1,6	-4,3	-4,5
Exportaciones Fob (1) (**)	23,7	23,7	17,6	20,8	33,0	26,7	26,2
Importaciones Fob (1) (**)	9,9	13,7	15,1	13,2	15,5	17,4	12,3
<i>Balanza Comercial (1)</i>	<i>13,8</i>	<i>10,0</i>	<i>2,5</i>	<i>7,6</i>	<i>17,5</i>	<i>9,3</i>	<i>13,9</i>
Cuenta Corriente (1)	8,9	3,5	-3,3	3,6	13,0	3,9	7,7
Cuenta Corriente (% PIB)	12,6	3,9	-3,4	34,4	10,7	3,1	6,8
Deuda Externa bruta (3) (***)	34,1	31,3	30,2	33,2	32,1	32,2	20,6
Deuda Externa (% PIB)	48,4	35,3	31,6	321,7	26,4	25,5	18,3
Deuda Pública (3) (***)	25,5	24,0	23,4	22,8	21,8	22,6	22,4
Deuda Pública (% PIB)	36,2	27,0	24,5	220,9	18,0	17,9	19,8
Desempleo (4)	11,8	11,4	11,3	14,9	14,0	13,4	15,8

Notas: (1) US\$ miles de millones.

(2) Tasas anuales de variación de precios. Variaciones diciembre/ diciembre, según Índice de Precios al Consumidor.

(3) Saldo a fines de año en US\$ miles de millones.

(4) Total Nacional.

(a) Gobierno Central.

(*) Área metropolitana de Caracas.

(**) Cifras 2002 estimadas.

(***) Cifras preliminares al 30/09/02.

Fuente: Banco Central de Venezuela, Instituto Nacional de Estadística, CEPAL, *Balance preliminar sobre las Economías de América Latina del Caribe 2002*, sobre información proporcionada por el FMI con base a información de entidades nacionales.

BIBLIOGRAFIA

- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. "Más allá de las fronteras; el nuevo regionalismo en América Latina", en *Progreso Económico y Social en América Latina, Informe 2002*. Washington, D.C.: BID. 2003.
- BERGSTEN, FRED. "A renaissance for U.S. Trade Policy", en *Foreign Affairs* (Nov-Dec 2002). Nueva York. 2002.
- BLANCO, HERMINIO Y JAIME ZABLUDOVSKY. *Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas*, Serie INTAL-ITD-STA, Documento de Trabajo IECI-01. Buenos Aires: BID-INTAL. Mayo, 2003.
- CALVO, GUILLERMO; ALEJANDRO IZQUIERDO Y ERNESTO TALVI. "Sudden Stops, the Real Exchange Rate and Fiscal Sustainability: Argentina's Lessons", background paper del Seminario *The Resurgence of Macro Crisis, Causes and Implications for Latin America*, Reunión Anual del Board de Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo y de la Corporación Interamericana de Inversión, Fortaleza, Brasil, 2002.
- CENTRO DE ECONOMIA INTERNACIONAL. *Alternativas de Integración para la Argentina. Un Análisis de Equilibrio General*, Estudios del CEI N° 1. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de la República Argentina. Junio, 2002.
- CONSEJO ARGENTINO DE RELACIONES INTERNACIONALES - CARI. *La opinión pública argentina sobre Política Exterior y Defensa*. Buenos Aires. 2002.
- CONSORCIO IBEROAMERICANO DE EMPRESAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y ASESORAMIENTO - CIMA GALLUP INTERNACIONAL. *Confianza en las Instituciones*. Investigación realizada para el World Economic Forum. Noviembre, 2003.
- DESTLER I., MAC. *The United States and a Free Trade of the Americas: a Political-Economic Analysis*. Maryland School of Public Affairs y el Institute of International Economics. Uruguay. 2002.
- DEVLIN, ROBERT Y ANTONI ESTEVADEORDAL. "What's new in the New Regionalism in the Americas?", en BULMER-THOMAS, V. (Ed.), *Regional Integration in Latin America and the Caribbean: The Political Economy of Open Regionalism*. Londres: ILAS, 2001.
- DEVLIN, ROBERT Y RICARDO FFRENCH-DAVIS. "Towards an evaluation of Regional Integration in Latin America on the 1990s", en *The World Economy* (22) 2. Marzo, 1999.
- FEINBERG, RICHARD. *Summitry in the Americas, a Progress Report*. Institute for International Economics. Washington, D.C. 1997.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. *Perspectivas de la Economía Mundial*. Washington, D.C. Septiembre, 2002.

- HAUSMANN, RICARDO. "La crisis de esperanza en América Latina", en *Foreign Affairs* (en español), Vol. 3, N° 1. México DF. 2003.
- HILLS, CARLA. "Libre comercio, puro y simple", en *Foreign Affairs* (en español), Vol. 3, N° 1. México DF. 2003.
- HOEKMAN, BERNARD; AADITYA MATTOO; PHILIP ENGLISH (EDS.). *Development, Trade and the WTO*. Washington, D.C.: Banco Mundial. 2002.
- J.P. MORGAN CHASE BANK, N.Y. *World Financial Markets: First Quarter 2003*. Nueva York. Abril, 2003.
- LARA, CLAUDIO Y CORAL PEY. *ALCA y Ciudadanía: Participación de la Sociedad Civil en los Procesos de Negociaciones Comerciales*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO). Santiago de Chile. 2000.
- MACHINEA, JOSÉ LUIS. "La volatilidad cambiaria y la coordinación macroeconómica en el Mercosur", (mimeo). Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C. 2002.
- MC CORMACK, RICHARD. *Looking Forward in War Time: Vulnerable Points in the Global Economy*. Center for the Study of the Presidency. Washington D.C. Abril, 2003.
- PATTEN, CHRIS Y RICHARD PERLE. "Les relations entre L'Europe et les États Unis", en *Commentaire*, N° 10. Pintemps, París. 2003.
- REVISTA DE DERECHO INTERNACIONAL Y DEL MERCOSUR. Editorial La Ley.
- RUBIO, LUIS. *Cómo va a México el Tratado de Libre Comercio*. Fondo de Cultura Económica. México. 1992.
- SCHOTT, JEFFREY. *Prospects for Free Trade in the Americas*. Institute for International Economics. Washington, D.C. 2001.
- ZOELLICK, ROBERT. "Comerciar en Libertad", en *Foreign Affairs* (en español), Vol. 3, N° 1. México DF. 2003.

PUBLICACIONES DEL INTAL

PUBLICACIONES PERIÓDICAS

Integración & Comercio. Revista semestral (español e inglés) por suscripción o en forma individual.

INTAL Carta Mensual (español, inglés y portugués - Internet).

INFORMES SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN

Informe ANDINO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

CARICOM Report. Publicación anual (inglés).

Informe CENTROAMERICANO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

Informe MERCOSUR. Publicación anual (español, inglés y portugués).

INFORMES ESPECIALES

Tributación en el MERCOSUR: Evolución, comparación y posibilidades de coordinación (español). Alberto Barreix y Luiz Villela. 2003.

MERCOSUR: Impacto Fiscal de la Integración Económica (español y portugués). Luiz Villela, Alberto Barreix y Juan José Taccone (eds.). 2003.

Perspectivas y Desafíos del Proceso de Integración Argentino-Chileno a Diez Años del ACE 16. Español. 2002.

Integración energética en el Cono Sur (español). Mario A. Wieggers. 1996.

Integración en el Sector Transporte en el Cono Sur (español):

Transporte Terrestre. José Alex Sant'Anna. 1997.

Puertos y vías navegables. Martín Sgut. 1997.

Los ferrocarriles y su contribución al comercio internacional. Ian Thomson. 1997.

El impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR (español y portugués). Juan José Taccone y Luis Jorge Garay (Eds.) 1999.

Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana. Español (Internet).

INTAL: 35 años de Compromiso con la Integración Regional. Español.

América Latina a principios del Siglo XXI: Integración, Identidad y Globalización. Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas. Español (Internet).

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela (español). Eglé Iturbe de Blanco. INTAL DT-03. 1997.

MERCOSUL e Comércio Agropecuario (portugués). Ives Chaloult y Guillermo Hillcoat. INTAL DT-02. 1997.

The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration (inglés). Uziel Nogueira. INTAL DT-01. 1997.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos (español). Eduardo Lizano y Anabel González. INTAL DD-09. 2003.

Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración (español). Lincoln Bizzozero - Sergio Abreu. INTAL DD-08. 2000.

Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo (español). Bernardo Kliksberg. INTAL DD-07. 2000.

La dimensión cultural: base para el desarrollo de América Latina y el Caribe: desde la solidaridad hacia la integración (español). Alejandra Radl. INTAL DD-06. 2000.

Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada (español). Rubens Lopes Braga. INTAL DD-05. 1999.

Comercio Electrónico: Conceptos y reflexiones básicas (español). Gerardo Gariboldi. INTAL DD-04. 1999.

Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR (español). Vicente Garnelo. INTAL DD-03. 1998.

Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius (español). Laura Berón. INTAL DD-02. 1997.

Integración y democracia en América Latina y el Caribe (español). Alvaro Tirado Mejía. INTAL DD-01. 1997.

BASES DE DATOS - SOFTWARE

DATAINTAL (CD-ROM) Sistema de estadísticas de comercio de América

Base INTAL MERCOSUR (BIM)

Base de datos bibliográficos (INTEG)

Directorio de las Relaciones Económicas de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (CD-ROM)

Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe - II. Actualizada a Marzo, 2003.

Rueda de Negocios

PUBLICACIONES DE INTAL/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)

Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica (español). Adalberto Rodríguez Giavarini. INTAL-ITD DT-IECI-05. 2003.

Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US-Central American Free Trade Agreement (inglés). Dale Hathaway. INTAL-ITD WP-SITI-04. 2003.

Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations (inglés). Marcos Sawaya Jank, Ian Fuchsloch and Géraldine Kutas. INTAL-ITD WP-SITI-03. 2003.

Reciprocity in the FTAA: The Roles of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity (inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD-STA WP-SITI-02. 2003.

Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (español e inglés). Herminio Blanco M. y Jaime Zabudovsky K. INTAL-ITD-STA DT-IECI-01. 2003.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

- Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico* (English). Ernesto López-Córdova and Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD-STA WP-14. 2003.
- Regional Banks and Regionalism: A New Frontier for Development Financing* (inglés). Robert Devlin y Lucio Castro. INTAL-ITD-STA WP-13. 2002.
- Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales* (español). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD-STA DT-12. 2002.
- Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia* (español). Alejandro Gutiérrez S. INTAL-ITD-STA DT-11. 2002.
- The Outlier Sectors: Areas of Non-Free Trade in the North American Free Trade Agreement* (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD-STA WP-10. 2002.
- A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica* (português). Antonio José Ferreira Simões. INTAL-ITD-STA DT-09. 2002.
- Metodología para el análisis de regímenes de origen. Aplicación en el caso de las Américas* (español). Luis J. Garay S. y Rafael Cornejo. INTAL-ITD-STA DT-08. 2001.
- ¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas?* (español). Robert Devlin y Antoni Estevadeordal. INTAL-ITD-STA DT-07. 2001.
- What's New in the New Regionalism in the Americas?* (inglés). Robert Devlin and Antoni Estevadeordal. INTAL-ITD-STA WP-06. 2001.
- The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR.* (inglés). Antoni Estevadeordal, Junichi Goto y Raúl Saez. INTAL-ITD WP-05. 2000.
- El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción* (español). Jaime Granados. INTAL-ITD DT-04. 1999.
- Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA* (inglés). Antoni Estevadeordal. INTAL-ITD WP-03. 1999.
- Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s* (inglés). Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis. INTAL-ITD WP-02. 1998.
- Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana* (español). Florencio Ballester. INTAL-ITD DT-01. 1998.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

- The Trade and Cooperation Nexus: How does Mercosur-EU Process Measure Up?* (inglés). Robert Devlin, Antoni Estevadeordal and Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD-STA OP-22. 2003.
- Desigualdad regional y gasto público en México* (español). Rafael Gamboa y Miguel Messmacher. INTAL-ITD-STA DD-21. 2003.
- Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales* (español). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-20. 2003.
- The External Dimension of MERCOSUR: Prospects for North-South Integration with the European Union* (inglés). Paolo Giordano. INTAL-ITD-STA DD-19. 2003.

Regional Aspects of Brazil's Trade Policy (inglés).

Eduardo A. Haddad (Coord.), Edson P. Domínguez y Fernando S. Perobelli. INTAL-ITD-STA OP-18. 2002.

El proceso de integración Argentina-Brasil en perspectiva: El ciclo cambiario y la relación público-privada en Argentina (español). Ricardo Rozemberg y Gustavo Svarzman. INTAL-ITD-STA DD-17. 2002.

A Study on the Activities of IFIs in the Area of Export Credit Insurance and Export Finance (inglés).

Malcom Stephens y Diana Smallridge. INTAL-ITD-STA OP-16. 2002.

Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina (español).

Jacint Jordana y Carles Ramió. INTAL-ITD-STA DD-15. 2002.

Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil (portugués).

Paulo Roberto de Almeida. INTAL-ITD-STA DD-14. 2002.

El proceso de formulación de la Política Comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental (español e inglés). INTAL-ITD-STA OP-13. 2002.

Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico (español: Internet).

Mikio Kuwayama. INTAL-ITD-STA DD-12. 2001 (también disponible en inglés).

Regional Public Goods in Official Development Assistance (inglés). Marco Ferroni. INTAL-ITD-STA OP-11. 2001.

Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives (inglés).

Anneke Jessen y Andrew Katona. INTAL-ITD-STA OP-10. 2001.

NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA (inglés).

J. Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD-STA OP-09. 2001.

La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible (español).

Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-08. 2001.

Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects (inglés).

Antoni Estevadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD OP-07. 2000.

The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other? (inglés). Robert Devlin. INTAL-ITD OP-06. 2000.

The FTAA: Some Longer Term Issues (inglés).

Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Luis Jorge Garay. INTAL-ITD OP-05. 1999.

Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD OP-04. 1999.

Government Procurement and Free Trade in the Americas (inglés).

Jorge Claro de la Maza y Roberto Camblor. INTAL-ITD OP-03. 1999.

The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration (inglés).

Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD OP-02. 1999.

ALCA: Un proceso en marcha (español). Nohra Rey de Marulanda. INTAL-ITD DD-01. 1998.

PUBLICACIONES DE INT/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO

La infraestructura de transporte en América Latina. Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 220. Julio 1997, (también disponible en inglés).

Convergence and Divergence Between NAFTA, Chile, and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration. Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson. Working Paper # 219. Mayo 1997.

Hacia el libre comercio en el Hemisferio Occidental: El proceso del ALCA y el apoyo técnico del Banco Interamericano de Desarrollo. Enrique V. Iglesias. Documento de Trabajo # 218. Julio 1997 (también disponible en inglés).

Economic Integration and Equal Distribution. Willem Molle. Working Paper # 216. Mayo 1997.

What can European Experience Teach Latin America About Integration. L.A. Winters. Working Paper # 215. Mayo 1997.

Facts, Fallacies and Free Trade: A Note on Linking Trade Integration to Labor Standards. Donald J. Robbins. Working Paper # 214. Mayo 1997.

MERCOSUR: Logros y desafíos. Carlos Sepúlveda y Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 213. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos. Robert Devlin y Luis Jorge Garay. Documento de Trabajo # 210. Julio 1996 (también disponible en inglés).

El Mercado Común del Sur: MERCOSUR. Martín Arocena. Documento de Trabajo # 203. Septiembre 1995 (también disponible en inglés).

PUBLICACIONES ESPECIALES

Nota Periódica sobre Integración y Comercio en América, Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre y Diciembre 2000; Mayo 2002; Diciembre 2002. (también disponible en inglés y las versiones 1997 disponibles en portugués).

El Euro y su efecto sobre la economía y la integración en América Latina y el Caribe. Roberto Zahler. Trabajo presentado en el seminario "El Euro y su impacto internacional" con ocasión de la 40ª Asamblea de Gobernadores del BID, Francia, Marzo 16, 1999 (también disponible en inglés).

Separata del Informe de 1996 sobre Progreso Económico y Social en América Latina. Parte II, Capítulo 2: Liberalización comercial. 1996 (también disponible en inglés).

Unión Económica y Monetaria Europea: Avances recientes y posibles implicaciones para América Latina y el Caribe. Marzo 1997 (también disponible en inglés).

Globalización e Integración Regional: consecuencias para América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el Seminario sobre "Una visión crítica de la globalidad", México D.F., Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas. Luis Jorge Garay y Antoni Estevadeordal. Junio 1995 (también disponible en inglés).

El nuevo rostro de la integración regional en América Latina y el Caribe. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe, Montevideo, Julio 1997 (también disponible en inglés).

El Area de Libre Comercio de las Américas: De Miami a Belo Horizonte. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el III Foro Empresarial de las Américas, Belo Horizonte, Mayo 1997 (inglés, español y portugués).

Asociación Transpacífica: El papel de América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la XII Reunión General Internacional del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC XII), Santiago, Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

Iniciativa Especial de Comercio e Integración