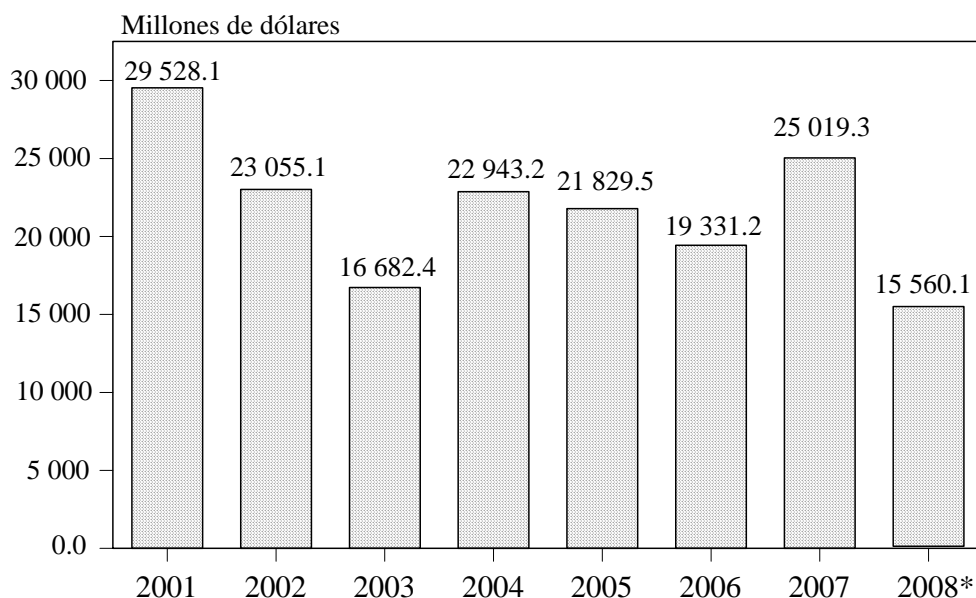

2. COMERCIO EXTERIOR

Inversión Extranjera Directa (SE)

El 21 de noviembre de 2008, la Secretaría de Economía (SE) informó que durante el período enero-septiembre de 2008, la Inversión Extranjera Directa (IED) ascendió a 15 mil 560.1 millones de dólares, cantidad 15.4% menor a la reportada en igual período de 2007 (18 mil 396.9 millones de dólares).

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA - Flujos anuales - 2001-2008



* Período enero-septiembre.

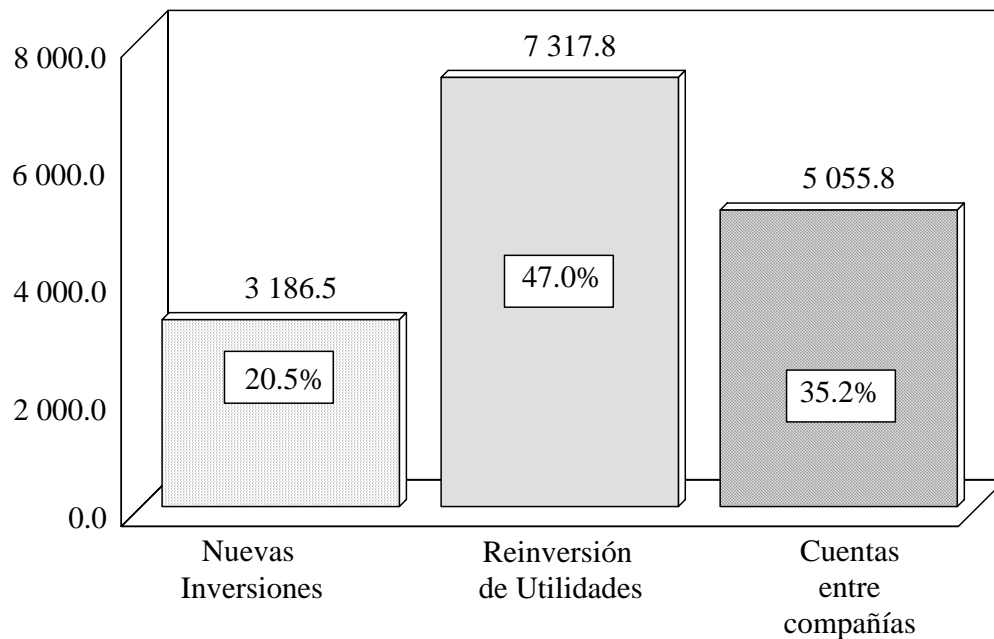
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Secretaría de Economía y del Banco de México.

De acuerdo a la fuente de la inversión, los 15 mil 560.1 millones de dólares de IED reportada en enero-septiembre de 2008, se integraron con 3 mil 186.5 millones de dólares (20.5%) de nuevas inversiones; 7 mil 317.8 millones de dólares (47.0%) de reinversión de utilidades; y 5 mil 055.8 millones de dólares (35.2%) de cuentas entre compañías.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Enero-septiembre de 2008

-Total 15 560.1 millones de dólares -



FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Secretaría de Economía y del Banco de México.

COMPARATIVO DE LA IED REPORTADA DE ENERO A SEPTIEMBRE^{1/}
- Millones de dólares -

FUENTE	2007	2008	Diferencias	
			Absoluta	Relativa
TOTAL	18 396.9	15 560.1	-2 836.8	-15.4
Nuevas inversiones notificadas	7 307.1	3 186.5	-4 120.6	-56.4
Reinversión de utilidades notificadas	3 984.7	7 317.8	3 333.1	83.6
Cuentas entre compañías notificadas	7 105.1	5 055.8	-2 049.3	-28.8

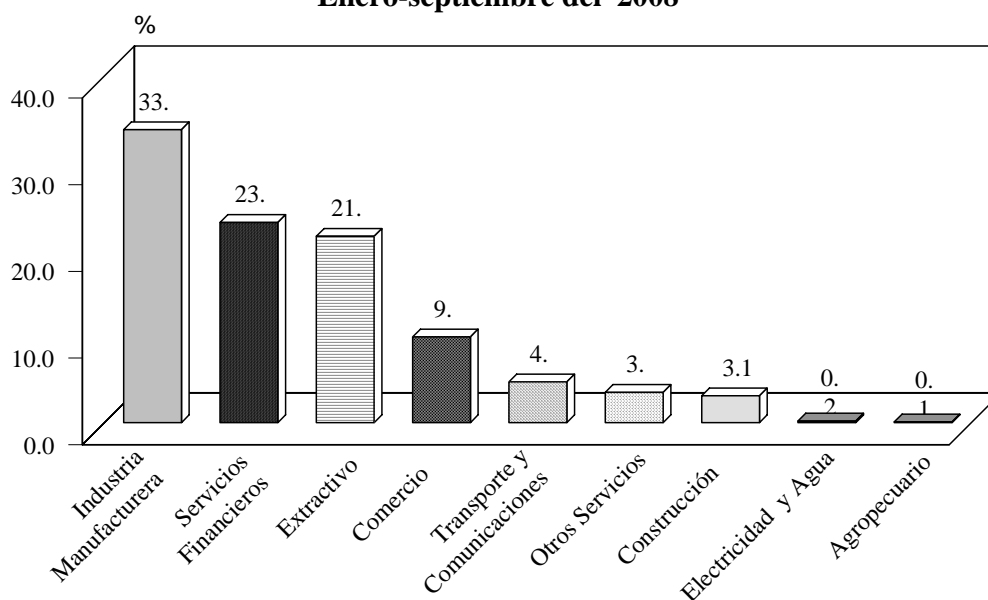
^{1/} IED realizada y notificada entre el primero de enero y el 30 de septiembre de cada año.
Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Los montos de IED correspondientes al período enero-septiembre de 2008, fueron realizados por 3 mil 275 sociedades mexicanas con inversión extranjera directa en su capital social.

Distribución sectorial y por país de origen de la IED notificada al RNIE

Los 15 mil 560.1 millones de dólares de IED realizada y notificada en enero-septiembre de 2008 se canalizaron principalmente, a la industria manufacturera, la cual recibió el 33.8%; servicios financieros, 23.1%; extractivo, 21.5%; comercio, 9.9%; transportes y comunicaciones, 4.7%; otros sectores, 7 por ciento.

**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA**
-Estructura porcentual-
Enero-septiembre del 2008



FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Secretaría de Economía y del Banco de México.

**COMPARATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED REPORTADA DE
Enero-septiembre^{a/}**
-Millones de dólares-

Sector	2007	Part. %	2008	Part. %
Total	15 096.9	100.0	15 560.1	100.0
Industria Manufacturera	7 713.6	51.1	5 261.2	33.8
Servicios Financieros ^{b/}	3 698.7	24.5	3 598.1	23.1
Extractivo	1 017.1	6.7	3 345.9	21.5
Comercio	858.2	5.7	1 544.1	9.9
Transportes y Comunicaciones	428.1	2.8	728.7	4.7
Otros Servicios ^{c/}	1 043.1	6.9	543.4	3.5
Construcción	252.8	1.7	490.1	3.1
Electricidad y Agua	89.5	0.6	38.8	0.2
Agropecuario	-4.2	0.0	9.8	0.1

^{a/} Incluye la IED realizada y notificada al RNIE al 30 de septiembre de cada año.

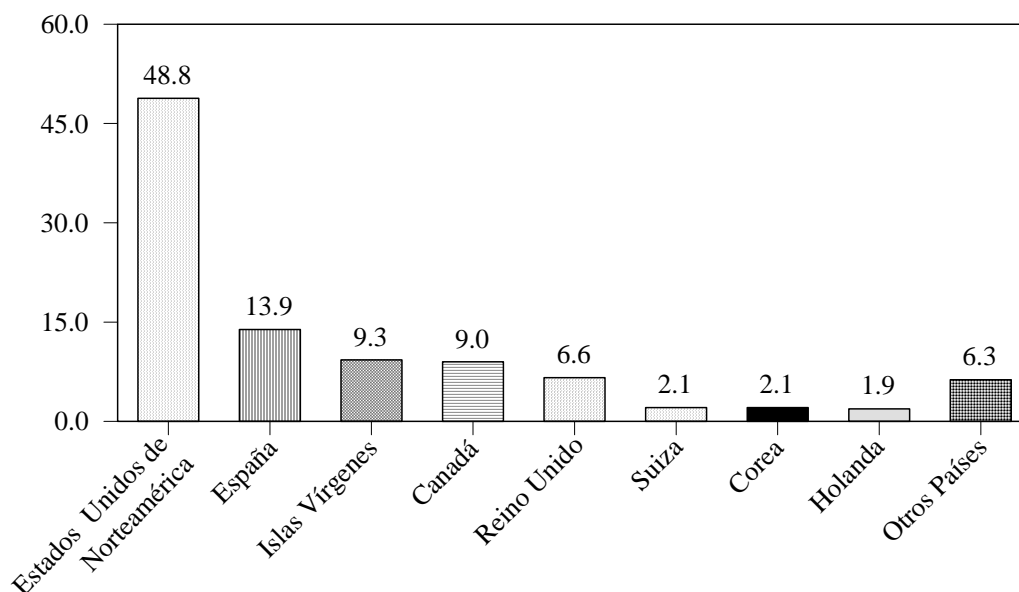
^{b/} Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles.

^{c/} Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Asimismo, durante enero-septiembre de 2008, la IED provino principalmente de Estados Unidos de Norteamérica que participó con el 48.8%; España, 13.9%; Islas Vírgenes, 9.3%; Canadá, 9.0%; Reino Unido, 6.6%; Suiza, 2.1%; Corea, 2.1%; Holanda, 1.9%; y otros países, 6.3 por ciento.

ORIGEN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
-Estructura porcentual-
Enero-septiembre de 2008



FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información de la Secretaría de Economía y del Banco de México.

Proyectos autorizados por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras

Durante enero-septiembre de 2008 la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) autorizó ocho proyectos de inversión por un total de 864.9 md. Los proyectos autorizados en 2008 se espera se realicen en dicho año y en 2009. Siete proyectos se ubican en el sector servicios, y uno en transportes y comunicaciones.

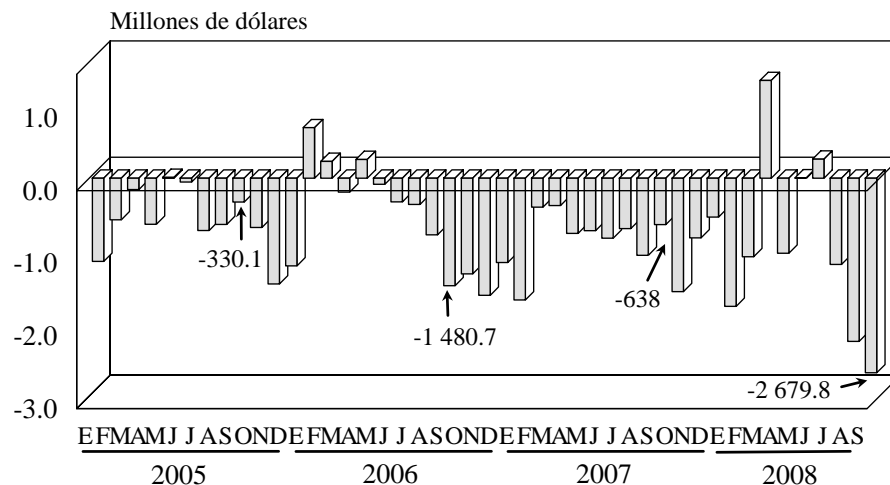
Fuente de información:

http://www.economia.gob.mx/pics/pages/1175_base/sep08.pdf

Comercio Exterior (Banxico, INEGI, SAT, SE)

El 10 de noviembre de 2008, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer que, según la información revisada de comercio exterior elaborada por el grupo de trabajo integrado por el Banco de México (Banxico), el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y la Secretaría de Economía (SE), en septiembre de 2008, la balanza comercial registró un déficit de 2 mil 679.8 millones de dólares, el mismo saldo que se dio a conocer con las cifras oportunas. Dicho saldo deficitario fue influido al alza por una disminución importante del superávit de la balanza comercial de productos petroleros que, a su vez, reflejó una caída del valor de las exportaciones petroleras.

SALDO COMERCIAL MENSUAL 2005-2008



FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de México.

En el noveno mes del presente año, el precio promedio de la mezcla mexicana de crudo de exportación se situó en 92.56 dólares por barril, nivel que superó en 25.07

dólares al de septiembre de 2007, pero que resultó inferior en 15.88 dólares al de agosto del presente año. En cuanto al volumen de crudo exportado, éste se ubicó en septiembre pasado en 1 mil 60 millones de barriles diarios (mb/d.), un nivel más bajo que el de 1 mil 679 mb/d. observado en igual mes en 2007. Cabe mencionar que la contracción en el volumen exportado en septiembre con respecto al de agosto pasado (1 mil 416 mb/d.) fue consecuencia, principalmente, de los daños causados por el huracán Ike a la infraestructura de refinación en el sur de Estados Unidos de Norteamérica y al cierre de puertos en esa zona, lo que provocó en nuestro país una reducción temporal de los cargamentos de exportación de petróleo.

Balanza Comercial de Productos Petroleros en 2008

Millones de dólares

Concepto	I Semestre	Julio	Agosto	Septiembre	Ene-Sept
Exportaciones	28,405	5,933	5,545	3,688	43,571
Importaciones	16,890	3,621	4,369	3,649	28,529
Saldo Superavitario	11,515	2,312	1,176	39	15,042

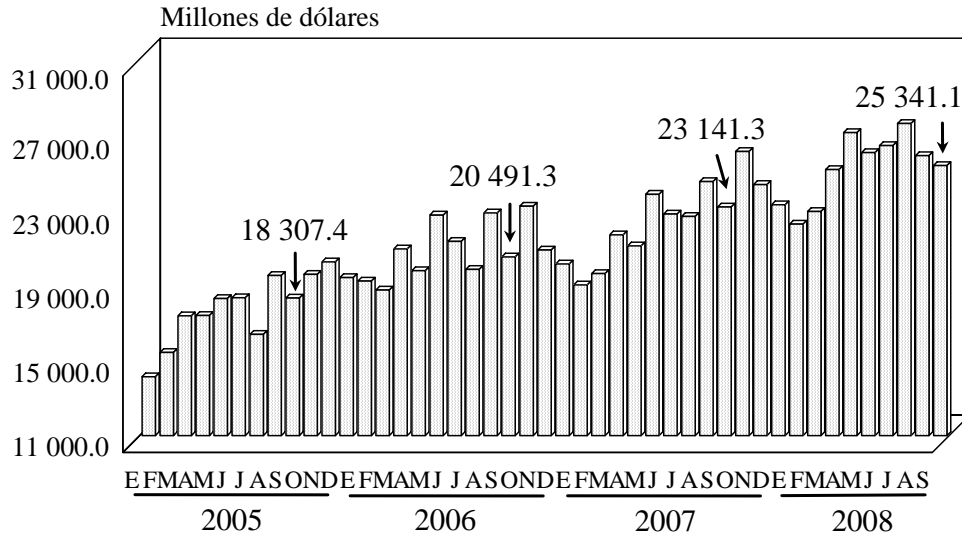
Fuente: INEGI.

Por otra parte, en los primeros nueve meses del presente año, el saldo de la balanza comercial fue negativo en 8 mil 380.1 millones de dólares.

Exportaciones Totales

En septiembre de este año, el valor de las exportaciones de mercancías resultó de 25 mil 341.1 millones de dólares, monto que implicó un incremento de 9.5% con relación al dato observado en igual mes de 2007. Esta tasa se derivó de una disminución anual de 5.3% de las exportaciones petroleras y un aumento de 12.5% de las no petroleras. Este último reflejó crecimientos de 10.6% de las exportaciones no petroleras dirigidas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica y de 20.9% de las canalizadas al resto del mundo.

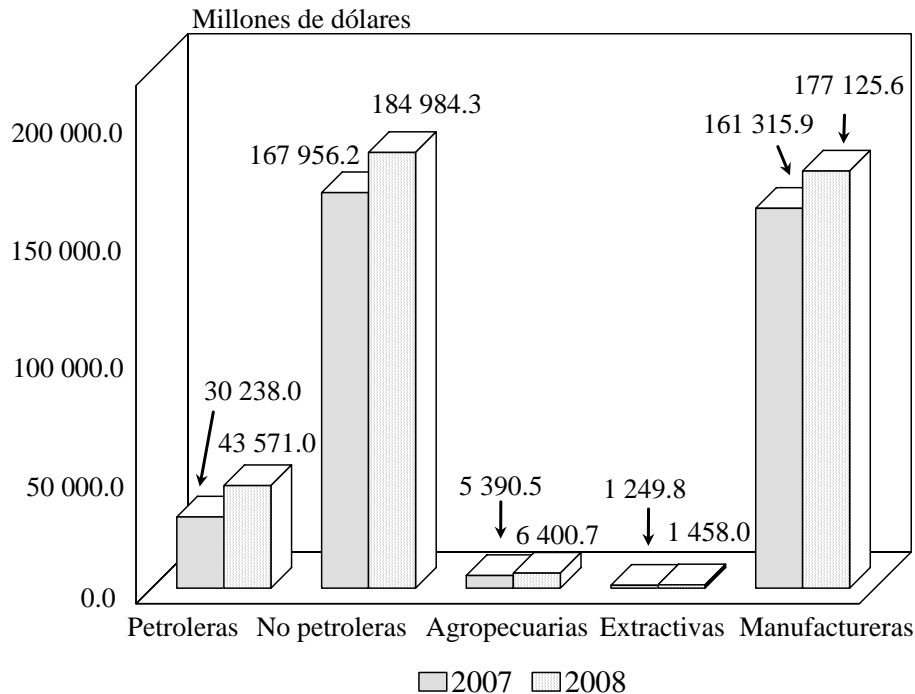
EXPORTACIONES MENSUALES 2005-2008



FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de México.

Durante el período enero-septiembre de 2008, el valor de las exportaciones totales sumó 228 mil 555.3 millones de dólares, con un avance anual de 15.3%. En ese período el valor de las exportaciones petroleras fue de 43 mil 571 millones de dólares, lo cual significó un alza de 44.1% y el de las no petroleras que ascendieron a 184 mil 984.3 millones de dólares lo que representó un crecimiento de 10.1 por ciento.

EXPORTACIONES TOTALES
Enero-septiembre
2007-2008
TOTAL 228 555.3



FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de México.

Exportaciones por Tipo de Mercancía

Las exportaciones de productos manufacturados en septiembre de 2008 se elevaron 12.2% a tasa anual. En dicho mes los incrementos más significativos los registraron las exportaciones de las siguientes industrias: alimentos, bebidas y tabaco; química; siderurgia; minerometalurgia; productos metálicos de uso doméstico; equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, y equipo profesional y científico. En contraste, en septiembre pasado las exportaciones de productos de la industria automotriz cayeron 10.3% a tasa anual, por reducciones de 9.4% de las canalizadas a Estados Unidos de Norteamérica y de 14.1% de las dirigidas a otros mercados del exterior.

El valor de las exportaciones petroleras en el noveno mes de 2008 sumó 3 mil 688.1 millones de dólares y se integró de petróleo¹ crudo por 2 mil 943.8 millones y de otros productos petroleros por 744.3 millones.

En septiembre pasado, el valor de las exportaciones agropecuarias cerró en 430.5 millones de dólares, que implicó un aumento de 38% con relación a su nivel en el mismo mes del año pasado. En tales exportaciones sobresalieron los incrementos que mostraron las de legumbres y hortalizas frescas y jitomate. Por su parte, las extractivas llegaron a 167.4 millones de dólares, presentando una variación anual de 1.8 por ciento.

Estructura de las Exportaciones

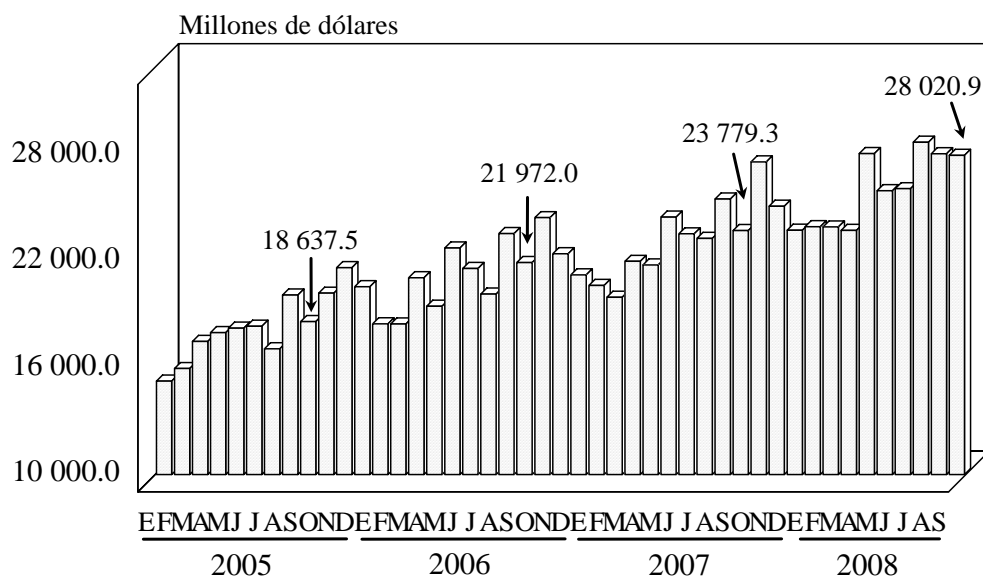
La estructura del valor de las exportaciones de mercancías en los primeros nueve meses de 2008 fue la siguiente: bienes manufacturados 77.5%, productos petroleros 19.1%, bienes agropecuarios 2.8% y productos extractivos no petroleros 0.6 por ciento.

Importaciones Totales

En septiembre de 2008, el valor de las importaciones de mercancías resultó de 28 mil 20.9 millones de dólares, cifra que implicó un avance anual de 17.8% y que, a su vez, reflejó crecimientos de 70.4% de las importaciones de productos petroleros y de 12.6% de los no petroleros.

¹ Información proporcionada por PMI Comercio Internacional, S.A. de C.V., misma que corresponde a sus cifras operativas y está sujeta a revisiones posteriores.

IMPORTACIONES MENSUALES 2004-2008



FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de México.

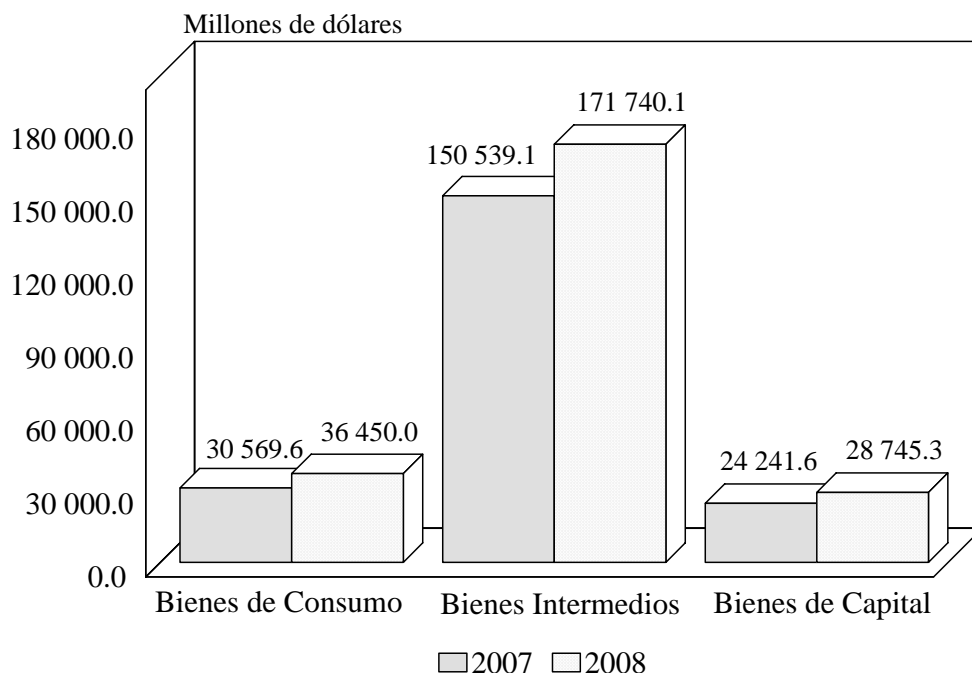
El valor de las importaciones totales de mercancías en los primeros nueve meses del año cerró en 236 mil 935.4 millones de dólares, monto que significó una variación anual de 15.4%, y que resultó de aumentos de 57.3% de las petroleras y de 11.3% de las no petroleras. En ese período, las adquisiciones en el exterior de bienes de consumo se elevaron 19.2% (6.2% las de bienes de consumo no petroleros), en tanto que las de bienes intermedios lo hicieron en 14.1% (10.9% al deducir los insumos petroleros) y las de bienes de capital en 18.6 por ciento.

IMPORTACIONES TOTALES

Enero-septiembre

2007-2008

TOTAL 236 935.4



FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de México.

Importaciones por Tipo de Bien

En el noveno mes del presente año, las importaciones de bienes intermedios se situaron en 20 mil 101.7 millones de dólares, monto que significó un incremento de 15.8% con relación al registrado en septiembre de 2007.

Las importaciones de bienes de consumo en septiembre pasado llegaron a 4 mil 489.9 millones de dólares, para un avance anual de 21.2%. Tal aumento respondió a alzas anuales de 67.2% de las importaciones de productos petroleros (gasolina y gas butano y propano) y de 5.5% del resto de las importaciones de bienes de consumo.

En septiembre de 2008, se importaron bienes de capital por 3 mil 429.3 millones de dólares, un nivel que superó en 26.6% al observado en igual mes de 2007.

Estructura de las Importaciones

La estructura del valor de las importaciones de mercancías en el período enero-septiembre de 2008 fue la siguiente: bienes de uso intermedio 72.5%, bienes de consumo 15.4% y bienes de capital 12.1 por ciento.

COMERCIO EXTRIOR DE MÉXICO Enero-septiembre 2006-2008 - Millones de dólares -

Concepto	2006 (a)	2007 (b)	2008 (c)	Variación % (c/b)	Estructura % 2008
SALDO COMERCIAL (Incluye maquila)	-2 041.7	-7 156.1	-8 380.1	17.1	
EXPORTACIONES TOTALES	185 772.0	198 194.2	228 555.3	15.3	100.0
- Petroleras	30 626.3	30 238.0	43 571.0	44.1	19.1
- No petroleras	155 145.7	167 956.2	184 984.3	10.1	80.9
Agropecuarias	5 029.3	5 390.5	6 400.7	18.7	2.8
Extractivas	957.6	1 249.8	1 458.0	16.7	0.6
Manufactureras	149 158.8	161 315.9	177 125.6	9.8	77.5
IMPORTACIONES TOTALES	187 813.7	205 350.3	236 935.4	15.4	100.0
- Bienes de consumo	26 530.4	30 569.6	36 450.0	19.2	15.4
- Bienes intermedios	139 289.7	150 539.1	171 740.1	14.1	72.5
- Bienes de capital	21 993.6	24 241.6	28 745.3	18.6	12.1

Nota: Los niveles agregados pueden no coincidir con la suma de sus componentes, como resultado del redondeo de las cifras.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información preliminar de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Fuente de información:

<http://www.inegi.gob.mx/inegi/contenidos/español/prensa/Boletines/Boletin/Comunicados/Balanza%20comercial%20-%20R/2008/noviembre/comunica.doc>

Comercio Exterior en Cifras (ALADI)

El 23 de octubre de 2008, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) publicó en Montevideo, Uruguay, el boletín electrónico número 8 titulado *Comercio Exterior en Cifras*.

Presentación

Esta octava entrega del boletín incluye tres notas. En la primera se presenta un panorama sobre el comercio de 10 de los 12 países miembros de la ALADI en el primer semestre de 2008 y una actualización de las proyecciones del comercio para el 2008.

La segunda nota realiza una aproximación al efecto que el fuerte incremento de los precios internacionales de los productos básicos ha tenido sobre los términos de intercambio en los primeros seis meses del año. No obstante, la evolución reciente está generando incertidumbre sobre el comportamiento futuro.

Finalmente, se informa sobre los principales avances en materia de acuerdos suscritos en el ámbito de la ALADI, presentando los nuevos instrumentos suscritos y las nuevas vigencias durante el trimestre julio-septiembre. Esta información complementa la presentada en los dos números anteriores y en conjunto permiten la descripción de lo ocurrido en los primeros nueve meses del año.

El comercio exterior de la ALADI en 2008

Esta nota consta de dos partes. En la primera se presenta la evolución del comercio exterior en el primer semestre del año, en base a la información oficial disponible². En

² Cabe señalar que al momento de la publicación no se dispuso de datos para Cuba y sólo se contó con datos globales en el caso de Venezuela. Por esa razón los valores comentados en esta parte refieren a los restantes diez países, salvo en los casos especialmente señalados en que se incluye también a Venezuela.

la segunda parte se presentan las proyecciones del comercio para el 2008. Ambas partes constituyen resúmenes de documentos recientemente publicados por la Secretaría General y que pueden consultarse en su sitio Web.

Evolución durante el primer semestre de 2008³

El primer semestre ha estado caracterizado por la incertidumbre generada sobre el alcance y profundidad de la actual crisis internacional. En este período, la mayoría de los países desarrollados han mostrado signos de desaceleración de sus economías. Al mismo tiempo, las economías emergentes registran un dinamismo menor al de años anteriores, no obstante su desempeño, en especial el de China e India, ha permitido sostener el crecimiento de la economía mundial en tasas que todavía son significativas (4.6 y 4.3% en los dos primeros trimestres).

Si bien el alto grado de incertidumbre implicó repercusiones financieras negativas para la región, por otra parte la misma se favoreció del fuerte incremento que experimentaron en el semestre los precios de la mayoría de los productos básicos que componen su canasta exportadora⁴. De todas formas esta situación tiene también su lado negativo al incrementar las presiones inflacionarias, con importantes consecuencias para el manejo de la política económica y, en especial, para los objetivos de reducción de la pobreza.

Los aspectos favorables del contexto internacional, más la persistencia de dinámicas internas positivas, permitieron que el crecimiento de la región se mantuviera en niveles significativos: el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) para el conjunto de la ALADI habría sido de 5.3% en este semestre. Con la excepción de México (2.7%) el crecimiento por país habría sido significativo con tasas entre 3.8 y 12.8%. En la mayoría de los casos el crecimiento fue de 6% o más, e incluso varios

³ Ver “ALADI. Comercio exterior global: enero-junio 2008” (SEC/di 2162.1).

⁴ En la segunda nota de este Boletín se analiza su efecto sobre los términos de intercambio.

países habrían registrado tasas superiores a las de igual período de 2007 (Bolivia, Brasil, Paraguay, Perú, Uruguay). En sentido contrario, las mayores desaceleraciones se registran en los casos de Colombia y Venezuela, no obstante Chile y México también evidencian cierta desaceleración.

COMERCIO EXTERIOR

Enero, junio 2007-2008

-En millones de dólares y porcentajes-

	ALADI		Resto del mundo			Global	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Saldo	Export.	Import.
2007	45 946	44 575	250 155	216 324	33 831	296 102	260 899
2008	60 643	58 113	302 795	281 562	21 233	363 437	339 675
Variación	32.0	30.4	21.0	30.2		22.7	30.2
2007 (*)	48 475	50 945	278 373	229 155	49 219	326 849	280 100
2008 (*)	63 870	66 326	351 298	294 973	56 325	415 168	361 299
Variación (*)	31.8	30.2	26.2	28.7		27.0	29.0

(*) Incluye datos estimados para Venezuela.

FUENTE: Elaboración propia en base a información oficial de los países miembros.

En este contexto, el comercio exterior de los países miembros también registró un importante dinamismo. Considerando la información de los 10 países en conjunto, las exportaciones globales crecieron 22.7%, mientras que las importaciones lo hicieron en 30.2%. Si se incluye a Venezuela, estas tasas se ubicarían en 27 y 29%, respectivamente. Este ritmo de expansión significó una aceleración respecto al registrado desde el inicio del actual ciclo de crecimiento. En el caso de las exportaciones, el ritmo de expansión se desaceleró fuertemente a comienzos de 2007, no obstante fue creciente en el transcurso del año, tendencia que parece continuar en el presente año. Dicha evolución obedeció, en gran medida, al comportamiento de los precios de los principales productos de exportación. También las importaciones registraron un aumento en el ritmo de expansión, lo cual está vinculado tanto al dinamismo de las economías de la región como a la evolución de los tipos de cambio real.

Por su parte, el intercambio intrarregional mostró un dinamismo aún mayor que el global. Incluyendo las estimaciones para Venezuela, el incremento fue de 31.8% según la información de exportaciones y de 30.2% si se consideran las importaciones. Lo anterior se reflejó en un incremento de la participación regional, sea como destino de las exportaciones (pasando de un 14.8% en el primer semestre de 2007 a un 15.4% en 2008) tanto como origen de las importaciones (de 18.2 a 18.4%).

Las exportaciones destinadas a la región se incrementaron de manera generalizada y a ritmos significativos. Los incrementos se ubicaron entre el 23% registrado por Brasil y Chile, y las inusuales expansiones registradas por Ecuador (91%) y Paraguay (92%). De similar manera se comportaron las importaciones procedentes de la región, aunque en este caso con las excepciones de México (-2.3%) y Colombia (-0.4%). Los restantes países presentaron crecimientos que se ubicaron entre el 37% de Chile, Ecuador y Argentina, y el 63% de Uruguay.

Desde el punto de vista de la demanda, los principales motores del comercio intrarregional en el primer semestre fueron Brasil, Argentina y Chile. En sentido contrario destaca la reducción de la contribución de Colombia, así como la casi nula contribución de México por segundo año consecutivo. Respecto a los beneficiarios de esta dinámica de las exportaciones a la región, se observa un panorama más homogéneo que en las importaciones. De todas formas, los países que más aportaron al incremento fueron Brasil y Argentina y, en menor medida, México, Colombia y Ecuador.

El intercambio con el Resto del Mundo también mostró un crecimiento significativo respecto a igual período del año anterior, el cual –incluyendo a Venezuela– llegó a 28.7% en las importaciones y a 26.2% en las exportaciones. Estas variaciones redundaron en aumentos de 73 mil millones de dólares en las exportaciones y de 66 mil millones en las importaciones, resultando en un moderado incremento del

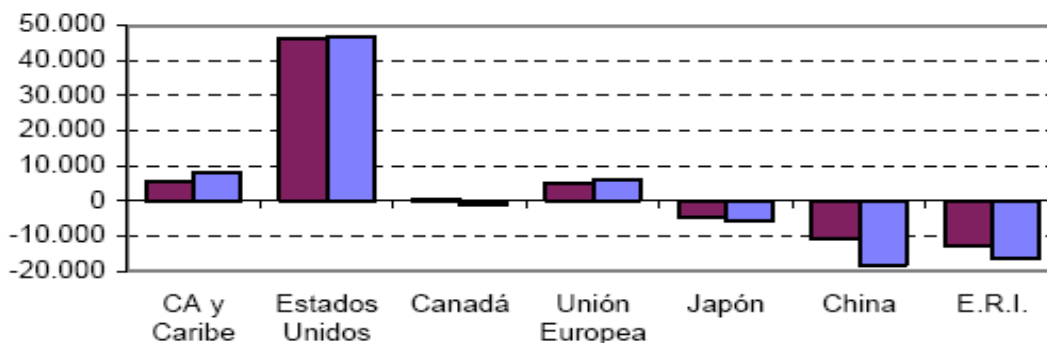
superávit comercial (cabe señalar que si no se incluye Venezuela hay una significativa reducción del saldo comercial).

El incremento del comercio con el resto del mundo fue generalizado, con tasas de crecimiento significativas en ambos flujos para todos los países. Las exportaciones crecieron entre el 9.5% (Chile) y el 74% (Paraguay), mientras que las importaciones lo hicieron entre el 15.4% (México) y el 148.7% (Uruguay).

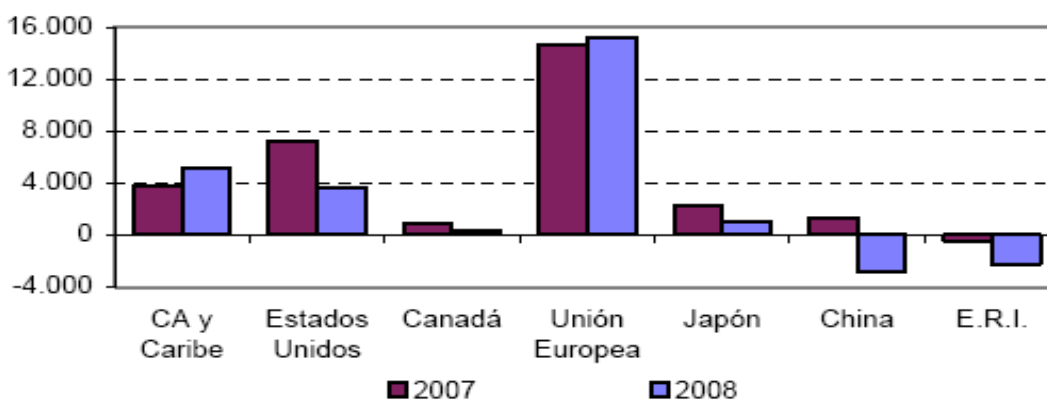
SALDO COMERCIAL EXTRARREGIONAL POR ÁREA DE DESTINO/ORIGEN ENERO-JUNIO 2007-2008

-En porcentajes-

a) Los diez países



b) Sin México



E.R.I: Economías de Reciente Industrialización.

FUENTE: en base a información oficial de los países miembros.

También por zona de destino/origen se aprecia un dinamismo generalizado en ambos flujos. En las exportaciones las tasas se ubicaron entre el 12.4% (Canadá) y el 40.2%

(Centroamérica y el Caribe). Estados Unidos de Norteamérica fue el destino que más contribuyó al incremento de las exportaciones extrazona (38%), lo cual resulta tanto de su moderada expansión (15%) como de su elevada participación (se mantiene como el principal mercado regional, con el 51% de las colocaciones extrarregionales). En segundo lugar se ubicó la Unión Europea (UE), destino al cual todos los países expandieron sus colocaciones. Finalmente, cabe señalar que tanto las ventas a China (27.4%) como las dirigidas a las Economías de Reciente Industrialización-ERI (26.7%) registraron crecimientos significativos y relativamente generalizados.

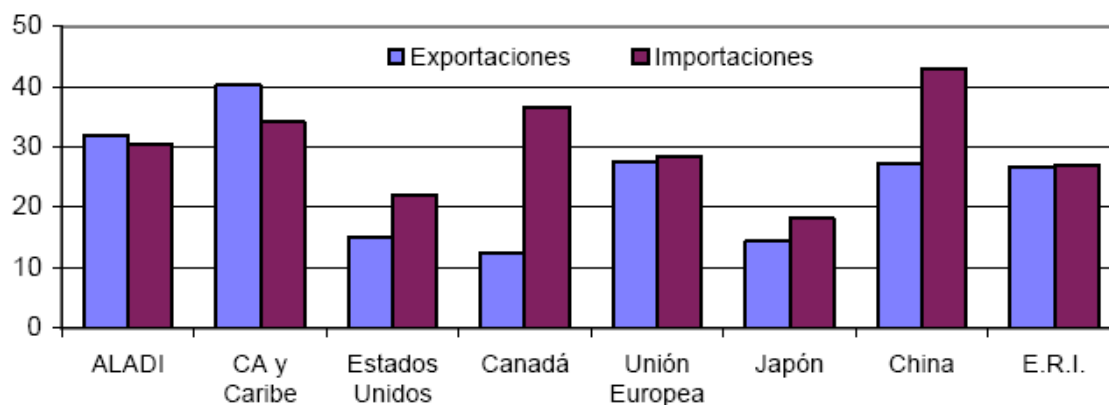
En un contexto de crecimiento generalizado en cuanto a las importaciones por origen, se destaca el dinamismo de las compras desde China (42.9%). El incremento de dichas compras fue muy significativo para los 10 países, con tasas que, con la salvedad de México (25.4%), se ubicaron por encima del 40%. En términos de su contribución a la expansión de las compras extrarregionales, cabe mencionar las adquisiciones desde los Estados Unidos de Norteamérica que, con un incremento de 22.1% aportaron un 30%, con especial incidencia de las compras realizadas por México. En tanto que China y la UE (28.4%) se ubicaron en segundo y tercer lugar con contribuciones de 18 y 17%, respectivamente.

Finalmente, en este período el superávit comercial extrarregional de los 10 países experimentó una reducción⁵, la cual respondió principalmente a la disminución del superávit de Brasil (de 13 mil 500 a 4 mil 200 millones de dólares). También Chile (de 15 mil 300 a 11 mil 700 millones de dólares) y Perú (de 4 mil 700 a 3 mil 400 millones de dólares) experimentaron reducciones significativas de sus saldos positivos. En sentido contrario, se destaca el incremento del superávit registrado por Ecuador (de casi mil millones de dólares a algo más de 2 mil 300 millones de dólares).

⁵ Como ya se comentara anteriormente, si se consideran las estimaciones para Venezuela el superávit experimentó un leve incremento.

CRECIMIENTO DEL COMERCIO EXTRAZONA POR ÁREA DE DESTINO/ORIGEN, ENERO-JUNIO 2008

-% de variación respecto al año anterior-



FUENTE: Elaboración propia en base a información oficial de los países miembros.

Considerando el saldo por área geoeconómica, la reducción del superávit obedeció, principalmente, al incremento del déficit con China y, en menor medida, con las Economías de Reciente Industrialización (ERI), así como a la disminución del saldo positivo con “Otras áreas”. Estos movimientos más que compensaron el aumento del superávit con Centroamérica y el Caribe y con la UE.

De esta forma, el superávit extrarregional global de los 10 países en el primer semestre del año refleja básicamente el superávit de Chile y, en menor medida, de Argentina, Brasil y Perú, los cuales son parcialmente compensados por los déficit de México y Paraguay. Mientras que por copartícipe, el superávit refleja principalmente el saldo positivo con Estados Unidos de Norteamérica, el cual es parcialmente compensado por los déficit con los países asiáticos.

Si se excluye a México, el saldo comercial con el resto del mundo cambia notoriamente su composición. El comercio con la UE es que el que aporta el mayor superávit, e incluso el saldo positivo con los países de Centroamérica y el Caribe supera al logrado con los Estados Unidos de Norteamérica. En cuanto a los saldos con

los países asiáticos, el balance con Japón se vuelve positivo y los déficit con China y las ERI tienen menor significación.

Proyecciones 2008⁶

Tomando en cuenta el intercambio comercial registrado en el primer semestre, la Secretaría General de la ALADI ha corregido al alza las previsiones respecto a la expansión del comercio exterior para el 2008. Las nuevas estimaciones señalan que las exportaciones globales de la región crecerían un 20.9% y las importaciones lo harían un 23.8%, por encima de lo previsto a comienzos de año. No obstante, se debe señalar que los niveles de incertidumbre se mantienen, tanto por los riesgos asociados al ingreso en el segundo semestre en una fase de recesión generalizada en los países desarrollados como, en particular, al comportamiento futuro de los precios de los productos básicos.

En materia de comercio intrarregional, las proyecciones de crecimiento también fueron revisadas al alza, estimando un incremento de 23.7%. De esta forma, el valor de este intercambio superaría en 2008 los 144 mil millones de dólares, alcanzando un nuevo registro histórico. En un contexto en que la mayoría de los países miembros registrarán tasas significativas de incremento de sus compras en la región, los principales motores de esta expansión serán los aumentos de las compras de Brasil y Argentina, y en menor medida, de Chile y Venezuela. Las excepciones a este comportamiento serán México, que registraría una leve reducción, y Colombia, con un crecimiento poco significativo.

El coeficiente de participación del comercio intrarregional en las importaciones globales se mantendría por segundo año consecutivo en torno al 18.4% (máximo histórico de este indicador). No obstante lo anterior, corresponde señalar que la

⁶ Ver "ALADI. Perspectivas del comercio exterior para 2008: tercera proyección anual" ([SEC/di 2176](#)).

mayoría de los países registraría reducciones en su coeficiente de importaciones desde la región. Por su parte, el coeficiente de exportación intrarregional experimentaría un incremento y alcanzaría un 15.9% (aún por debajo del máximo de 17.5% registrado en 1997). Esto significa que, en un contexto de importante crecimiento de las exportaciones globales, el mercado regional continuaría siendo uno de los destinos más dinámicos.

Los términos del Intercambio de la región en el primer semestre de 2008

Evolución de los precios internacionales en el primer semestre 2008

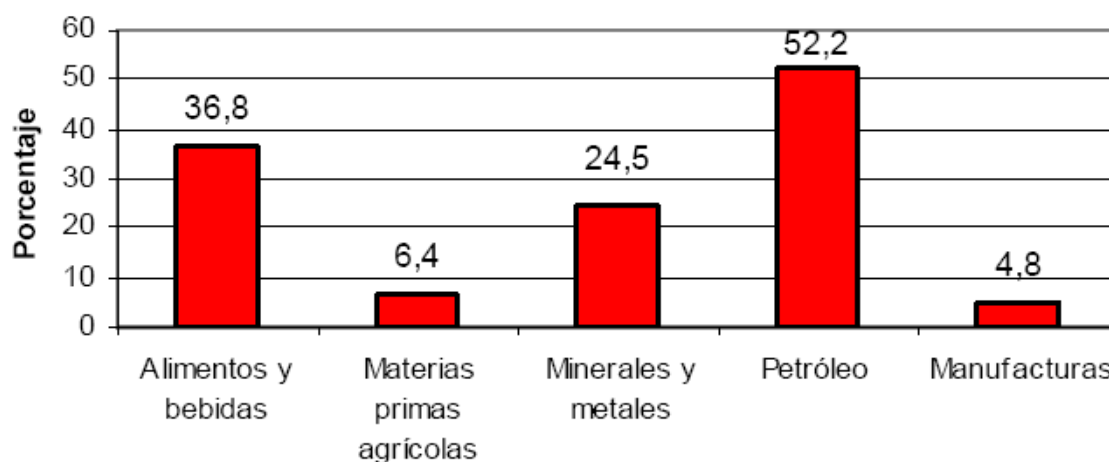
Los precios internacionales de los productos básicos han experimentado una gran mejoría a partir del año 2004. Esta tendencia se ha revertido en general a partir del mes de agosto del presente año, en algunos casos antes, como consecuencia de la crisis financiera internacional y el deterioro de las expectativas de crecimiento a nivel mundial.

No obstante, el nivel de precios de estos productos en el primer semestre del presente año se ubicó, en general, significativamente por encima del correspondiente a 2007: alimentos y bebidas (36.8%); materias primas agrícolas (6.4%); minerales y metales (24.5%); y petróleo (52.2%). Cabe destacar que en todos los casos los aumentos fueron superiores al registrado por las manufacturas (4.8%)⁷.

⁷ Las fuentes de información de los precios de los productos básicos y de las manufacturas son UNCTAD y FMI, respectivamente.

EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES

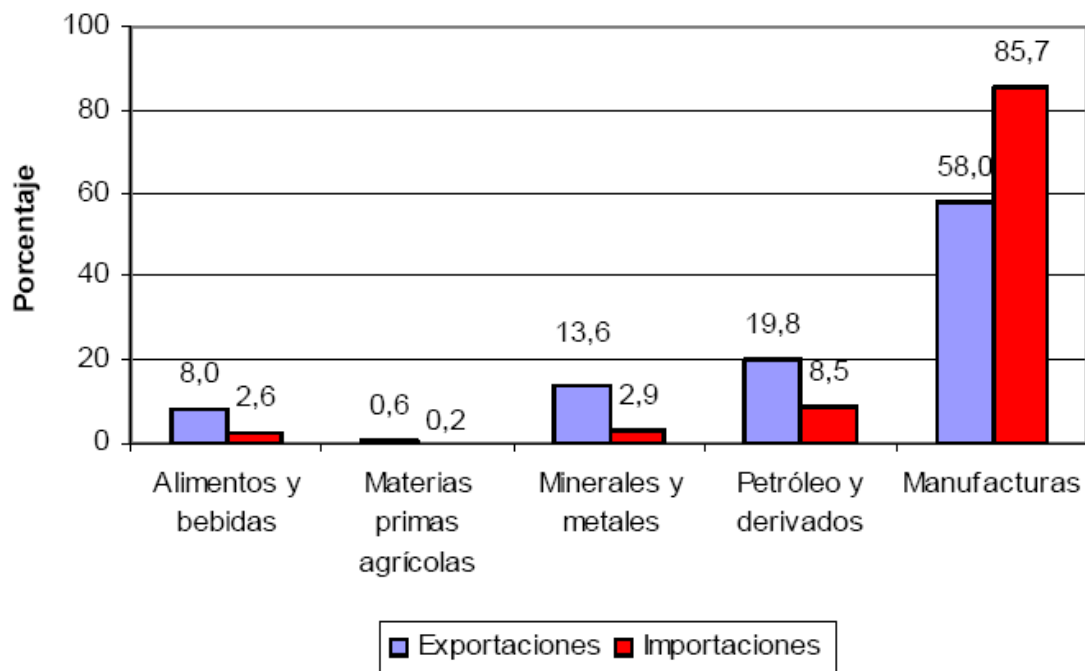
-Variación Primer semestre 2008 / Año 2007-



FUENTE: ALADI.

Este mayor incremento de los precios de los productos básicos respecto a las manufacturas mejoró el poder de compra de las exportaciones de los países miembros de la ALADI. Esto es, por el solo efecto de la variación de los precios relativos, el mismo volumen exportado permitió a la región adquirir una mayor cantidad de productos importados. Lo anterior se deriva del hecho que las ventas regionales tienen una mayor participación de productos básicos, y en contrapartida una menor de manufacturas, que las compras. En efecto, mientras en las exportaciones del conjunto de los países de la ALADI los productos básicos ponderan un 42%, en las importaciones solamente alcanzan al 14.3%. Esta relación se mantiene para todas las categorías e incluso para la mayoría de los productos individualmente considerados.

ESTRUCTURA 2007 DEL COMERCIO REGIONAL



FUENTE: ALADI.

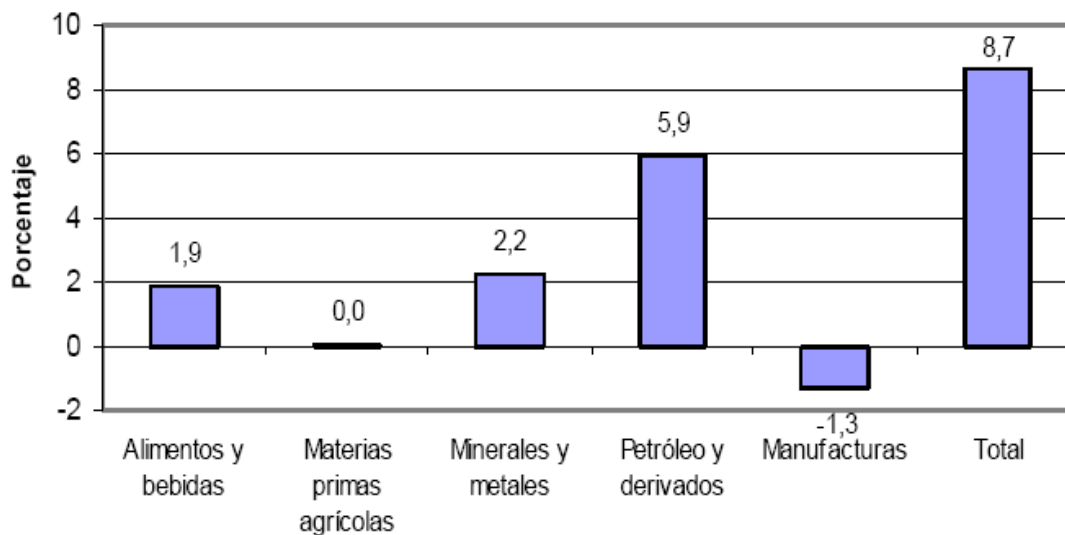
Impacto sobre los términos del intercambio

Los términos del intercambio para el conjunto de los países de la ALADI registraron una mejoría de 8.7% en el primer semestre de 2008 respecto al año anterior. Esto ha sido resultado de un incremento muy significativo de los precios de exportación (19.4%) y un alza también importante, aunque menor, de los de importación (9.8%).

La incidencia de cada uno de los productos en la mejoría de los términos del intercambio está determinada tanto por la variación registrada por sus precios en el período analizado, como por la diferente participación que el producto tenga en las canastas de exportación e importación.

INCIDENCIAS SOBRE LOS TÉRMINOS DEL INTERCAMBIO

-Primer semestre 2008 / Año 2007-



FUENTE: ALADI.

Como se observa en la gráfica, la categoría de productos con mayor incidencia en la mejoría de los términos del intercambio de la región fue el petróleo y sus derivados aportando 68% del total; en segundo y tercer lugar se ubican los minerales y metales y los alimentos y bebidas, contribuyendo cada uno con un cuarto y un quinto del total, respectivamente.

El incremento del precio de las manufacturas tuvo una incidencia negativa sobre la mejora de los términos del intercambio (15% del total), como consecuencia de su mayor participación en las importaciones que en las exportaciones.

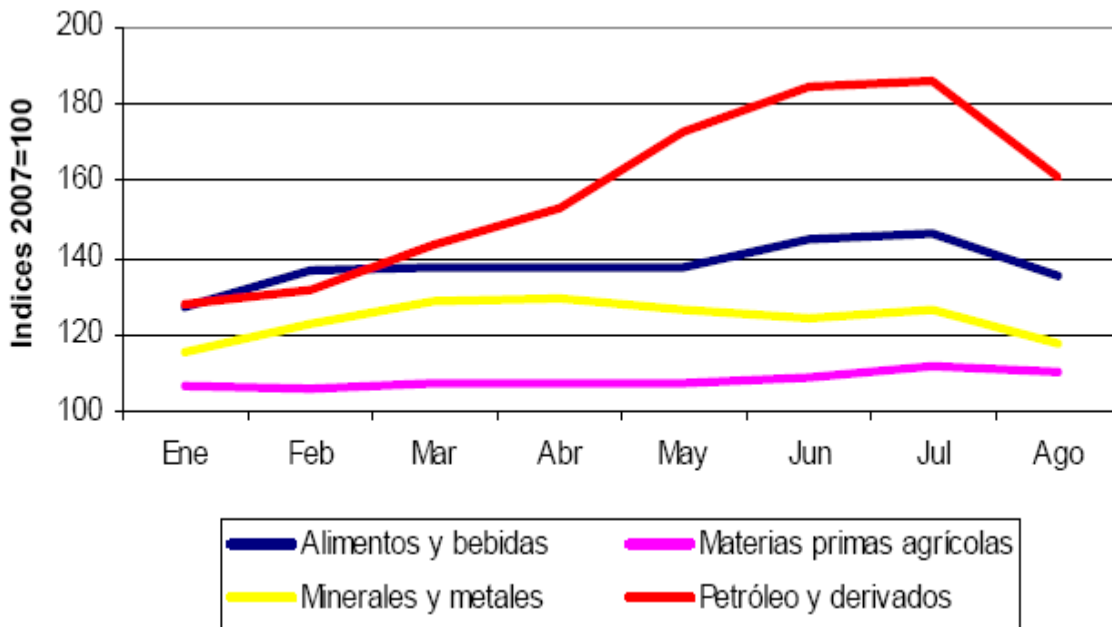
A nivel de productos, aquellos que más contribuyeron en la mejora de los términos del intercambio en el período analizado, además del petróleo y sus derivados, fueron: hierro (13%), cobre (10.4%), soya (7.1%), harina de soya (6.3%) y aceite de soya (5.5%).

Evolución reciente de los precios internacionales

Como se comentara a comienzo de la nota, la tendencia alcista de los precios internacionales de los productos básicos se comenzó a revertir en los últimos meses.

En particular, el petróleo (-13.5%) y los alimentos y bebidas (-7.3%) registraron su primer descenso de precios en agosto del presente año. Por el contrario, los minerales y metales ya habían alcanzado su máximo en abril y a partir de dicho momento comenzaron a caer (-8.7%). Finalmente, las materias primas agrícolas han permanecido estables hasta el momento.

EVOLUCIÓN RECIENTE (2008) DE LOS PRECIOS INTERNACIONALES



FUENTE: ALADI.

Si los precios internacionales se mantuvieran en sus niveles actuales hasta el fin de año la región experimentaría una mejora de los términos del intercambio similar a la registrada en el primer semestre. No obstante, es más probable que los precios se sigan deteriorando y que la mejora de los términos del intercambio sea menor.

Evolución de los Acuerdos suscritos en el marco de la ALADI, julio-septiembre de 2008

En el marco de la ALADI se ha conformado una amplia red de acuerdos entre los países miembros. Cada año la red experimenta avances, ya sea a través de la suscripción de nuevos acuerdos, que en muchos casos sustituyen otros anteriores de menor alcance y profundidad, o de la incorporación de nuevos protocolos que amplían y profundizan los acuerdos ya suscritos.

En los dos boletines anteriores (CEC N° 6, junio 2008 y CEC N° 7, agosto 2008) se presentaron los avances ocurridos en la primera mitad del año. En esta oportunidad se presentan las novedades que en esta materia se produjeron en el trimestre julio-septiembre.

En la primera parte se resumen los nuevos instrumentos suscritos, mientras que en la segunda se reseñan los protocolos que, suscritos con anterioridad, han entrado en vigencia en el período. Los instrumentos se clasifican en tres grupos: protocolos que se suscriben con el fin de prorrogar la vigencia de los acuerdos (necesario cuando estos no prevén su renovación automática); protocolos suscritos con vistas a ampliar o desarrollar el contenido de acuerdos ya suscritos; y nuevos acuerdos.

Nuevos instrumentos suscritos

Como se puede observar en el siguiente cuadro en estos tres meses se han suscrito seis protocolos, dos de ellos corresponden al MERCOSUR (ACE 18), otro al comercio automotor entre Brasil y Uruguay (ACE 2), otro al acuerdo del MERCOSUR con

Chile (ACE 35), uno es un nuevo acuerdo entre Uruguay y Venezuela (ACE 63) y otro al acuerdo entre Brasil y Guyana⁸.

Acuerdo	Protocolo Adicional	Partes	Fecha suscripción	Fecha vigencia	Objetivos
Prórrogas de vigencia					
A25TM38	4°	Brasil-Guyana	26-08-2008	01-07-2008	Prórroga la vigencia del Acuerdo por tiempo indefinido, a partir del 1° de junio de 2008.
Ampliación o desarrollo de acuerdos existentes					
ACE 2	68	Brasil-Uruguay	17-07-2008	31-07-2008	Acuerdo Automotor entre ambos países (sustituye lo establecido en el 67° PA).
ACE 18	65	MERCOSUR	09-07-2008	No se cuenta con la información de su puesta en vigencia	Incorpora la Decisión N° 16/07 del Consejo del Mercado Común relativa a "Régimen de Origen del MERCOSUR".
ACE 18	66	MERCOSUR	27-08-2008	No se cuenta con la información de su puesta en vigencia	Incorpora la Directiva N° 23/07 de la Comisión de Comercio del MERCOSUR relativa a "Régimen de Origen del MERCOSUR".
ACE 35	48	MCS-Chile	07-07-2008	No se cuenta con la información de su puesta en vigencia	Chile y Uruguay adelantan los márgenes de preferencia previstos en los literales f y g del Art. 2 del ACE 35, para determinados productos originarios de sus respectivos territorios.
ACE 63	---	Uruguay – Venezuela	17-08-2008	No se cuenta con la información de su puesta en vigencia	Acuerdo de Alcance Parcial por el cual Venezuela otorga a Uruguay desgravación total para un grupo de productos de su oferta exportable.

MERCOSUR: Mercado Común del Sur.

ACE: Acuerdo de Complementación Económica.

FUENTE: ALADI.

⁸ Si se considera el período enero-setiembre son diecisiete los nuevos protocolos suscritos: siete corresponden al MERCOSUR (ACE 18), tres a los acuerdos bilaterales que regulan el comercio automotor del bloque (uno al ACE 14 entre Argentina y Brasil, otro al ACE 57 entre Argentina y Uruguay y otro al ACE 2 entre Brasil y Uruguay), tres al acuerdo MERCOSUR – Ecuador, Colombia y Venezuela (ACE 59), uno al acuerdo MERCOSUR – Chile (ACE 35), uno al acuerdo entre Colombia y Cuba (ACE 49), uno al acuerdo entre Uruguay y Venezuela (ACE 63) y uno al acuerdo Brasil y Guyana (por el Artículo 25 que refiere a los acuerdos con países de América Latina y el Caribe no miembros de la ALADI).

En el caso del MERCOSUR (ACE 18), el protocolo 65 incorpora modificaciones al Régimen de Origen que se inscriben dentro del tratamiento de las asimetrías. Los cambios aprobados refieren a tres aspectos: i) se considerará que un producto cumple con el requisito de cambio de partida si el valor CIF (costo, seguro y flete) de los materiales no originarios usados en su producción que no están clasificados en una partida arancelaria distinta, no excede el 10% del valor libre abordo (FOB) del producto exportado (no se aplica si el producto está sujeto a requisitos específicos de origen); ii) establece el porcentaje de contenido regional exigido a los productos paraguayos en un 40% (este régimen diferenciado estará vigente hasta fines de 2022)⁹; y iii) Las exportaciones de Paraguay y Uruguay hacia los demás Estados Partes no podrán estar sujetas a condiciones de origen menos favorables que las exportaciones de otros países.

Por su parte, el protocolo 66 del ACE 18 también refiere al Régimen de Origen, en este caso se relaciona con el listado de productos proveniente de cada uno de los países de la Comunidad Andina de Naciones (incluyendo Venezuela) que usados como insumos por países del MERCOSUR pueden considerarse en el comercio al interior del bloque como originarios (acumulación de origen)¹⁰, siempre que cumplan con los Regímenes de Origen de los respectivos ACEs (36, 58 y 59).

El nuevo protocolo sobre comercio automotor entre Brasil y Uruguay (ACE 2) introduce algunas modificaciones en materia de los cupos liberados. En ese sentido en el protocolo anterior la importación uruguaya de productos brasileños establecía cuotas solamente para los ítems del inciso “a” (automóviles y vehículos comerciales livianos), con las nuevas reglas se establecen cuotas también para los incisos “k” (vehículos utilitarios con capacidad de carga útil de más de un mil 500 Kg. y peso

⁹ Sustituye la Decisión 29/03 que establecía este porcentaje en “40% hasta el 2008, 50% hasta el 2014 y 60% a partir de 2014”.

¹⁰ Estos productos deben haber “alcanzado el nivel de preferencia de 100%, sin límites cuantitativos, en los cuatro Estados Partes del MERCOSUR en relación a cada uno de los Países Andinos”, deben contar con “un requisito de origen definitivo en los respectivos ACEs” y “no estén sometidos a requisitos de origen diferenciados, en función de cupos” (Resolución 37/04 del GMC).

bruto total de hasta 3 mil 500 Kg.) y “j” (autopartes). Asimismo, se incorpora un mecanismo de “comercio equilibrado”, por el cual la cuota expresada en dólares de estos productos resultará de multiplicar el monto de las exportaciones automotrices uruguayas a Brasil por un coeficiente que evoluciona de 2.24 a 0.87 en el sexto período anual. Otro mecanismo que actúa en este mismo sentido es el de la distribución de la cuota, estableciéndose que un 30% de la misma se otorgue a importadores de productos automotores uruguayos¹¹. También se realizaron modificaciones en materia del acceso al mercado brasileño de los automóviles blindados en Uruguay: por un lado, el requisito para obtener la preferencia arancelaria pasó de un Índice de Contenido Preferencial a la exigencia de un proceso productivo mínimo; por otro, la cuota que era de 2000 unidades pasó a ser de 600 en el primer año y aumenta hasta las un mil 600 unidades en el sexto año.

Otro aspecto modificado por el nuevo acuerdo es el de la preferencia para las importaciones que excedan la cuota (siempre que cumplan con el Índice de Contenido Regional). Dicho margen de preferencia, que era del 70% en el protocolo previo, se reduce ahora del 70% (primer período anual), al 50% (segundo período anual) y al 30% (a partir del tercer período anual). Finalmente, cabe destacar que se permite al Comité Automotor Bilateral establecer aumentos o cuotas adicionales.

El nuevo protocolo del acuerdo entre los países del MERCOSUR y Chile (ACE 35) acelera la liberación de varios productos en el comercio bilateral entre Chile y Uruguay. Los ítems beneficiados corresponden a cronogramas que originalmente establecían la liberación a 15 años (es decir a partir del 1º/1/2011)¹². De acuerdo a lo pactado, estos ítems se liberalizarán a partir del 1º/1/2009.

¹¹ El acuerdo establece plazos para que estos cupos sean solicitados y usados, vencidos los cuales los mismos se reparten con el criterio general.

¹² Los ítems NALADISA 2002 en esta situación son aproximadamente 152 en el caso de Uruguay y 156 en el caso de Chile. De esta forma sólo 7 ítems quedarán por liberalizar en la relación bilateral (cuyos cronogramas culminan entre 2012 y 2015).

Finalmente, se suscribió un nuevo acuerdo entre Uruguay y Venezuela (ACE 63), por el cual este último otorga desgravación total para un grupo de productos de la oferta exportable uruguaya. Los productos beneficiados son 202 ítems del arancel uruguayo (56 del arancel venezolano), pertenecientes a los sectores de carne bovina, pescado, lácteos, miel, hortalizas, manzanas y peras, trigo, malta, preparaciones alimenticias diversas, vinos, sulfatos, medicamentos, productos curtientes, pigmentos, manufacturas de cuero, tejidos de lana, prendas y complementos de vestir, aparatos de filtrar o depurar agua y máquinas y aparatos mecánicos.

Instrumentos que entraron en vigencia en el primer cuatrimestre de 2008

En esta materia, en el primer semestre se produjeron novedades referidas a cuatro acuerdos: el ACE 14 (Argentina-Brasil), el ACE 18 (MERCOSUR), el ACE 57 (Argentina-Uruguay) y el ACE 62 (Cuba-MERCOSUR).

Acuerdo	Protocolo Adicional	Partes	Fecha suscripción	Fecha vigencia	Objetivos
Prórrogas de vigencia					
---	---	---	---	---	---
Ampliación o desarrollo de acuerdos existentes					
ACE 14	38	Argentina-Brasil	23/06/2008	01/07/2008	Incorpora al Acuerdo el “Acuerdo sobre la Política Automotriz Común entre la República Argentina y la República Federativa del Brasil”.
ACE 18	59	MERCOSUR	17/12/2007	Argentina-Brasil 30/07/2008	Incorpora al Acuerdo la Decisión N° 25/07 del Consejo del Mercado Común del MERCOSUR relativa a “Transacciones Comerciales en Monedas Locales”.
ACE 57	2	Argentina-Uruguay	22/04/2008	01/08/2008	Fijación de cupos a favor de Uruguay y establecimiento del régimen aplicable a ciertos vehículos importados de países fuera del MERCOSUR y blindados en Uruguay.
Nuevos Acuerdos					
ACE 62	---	Cuba-MERCOSUR	21/07/2006	Vigencia bilateral Cuba y Uruguay 03/09/2008 (*)	Este nuevo ACE MERCOSUR – Cuba sustituye los ACE bilaterales. Las preferencias se amplían y profundizan mediante la multilateralización de las acordadas en cada uno de los acuerdos bilaterales previos.

MERCOSUR: Mercado Común del Sur.

ACE: Acuerdo de Complementación Económica.

FUENTE: ALADI.

El comercio automotor entre Argentina y Brasil se regula por las disposiciones del ACE 14. El protocolo 38 modifica el parámetro con que se administra este comercio (Flex), a la vez que se establece el año 2013 como plazo para alcanzar el libre comercio¹³. Por su parte, el comercio automotor entre Argentina y Uruguay se ampara desde 2003 en el ACE 57. En este caso, el 2º protocolo establece algunos cupos a favor de Uruguay para los años 2008 y siguientes, a la vez que incorpora un tratamiento preferencial a favor de vehículos blindados en Uruguay.

¹³ Un comentario algo más detallado se puede leer en el Boletín CEC N° 7 (Agosto 2008), en ocasión de informar la suscripción del correspondiente protocolo.

El protocolo 59 del ACE 18, que entró en vigencia entre Argentina y Brasil, crea un sistema de pagos en moneda local para el comercio entre los países del MERCOSUR. Las condiciones de operación de este sistema de carácter facultativo serán definidas mediante convenios bilaterales celebrados voluntariamente entre los Bancos Centrales de los respectivos países.

Finalmente, con el ACE 62 se amplían en forma significativa las preferencias otorgadas entre los países del MERCOSUR y Cuba, como resultado de un proceso de multilateralización de las preferencias otorgadas bilateralmente, que implica la convergencia de los niveles de preferencia a través de cronogramas, los más extensos de los cuales culminan en 2011¹⁴. Este acuerdo ya había entrado en vigor en julio de 2007 para las relaciones de Argentina y Brasil con Cuba. Con la vigencia a partir de septiembre de 2008 para la relación bilateral de Cuba y Uruguay, resta para completar en septiembre el mismo cumplimiento de las formalidades de internalización por parte de Paraguay.

Cabe señalar que en el acuerdo bilateral vigente hasta la fecha entre ambos países (ACE 44), Cuba otorgaba preferencias en 374 niveles arancelarios, de los cuales 290 eran del 100%, mientras que Uruguay lo hacía en 324, de los cuales 309 eran al 100%. Con el nuevo acuerdo las preferencias otorgadas por Cuba benefician a 2 mil 591 niveles arancelarios (2 mil 127 con preferencia de 100%), mientras que Uruguay lo hace en mil 240 (mil 111 con preferencia de 100%)¹⁵.

Fuente de información:

[http://www.aladi.org/nfaladi/titulare.nsf/c68f3f7bb0d9d01d03256e68006a2728/ce533df7e3914372032574eb0052cfec/\\$FILE/Boletin%20Electronico%20CEEC%20N8.pdf](http://www.aladi.org/nfaladi/titulare.nsf/c68f3f7bb0d9d01d03256e68006a2728/ce533df7e3914372032574eb0052cfec/$FILE/Boletin%20Electronico%20CEEC%20N8.pdf)

¹⁴ Para un comentario algo más detallado sobre el contenido del ACE 62 se puede consultar el “Informe del Secretario General sobre la evolución del proceso de integración regional durante el año 2007” (SEC/di 2136).

¹⁵ En el caso del ACE 44 los niveles arancelarios corresponden a NALADISA 1996, mientras que en el ACE 62 los mismos refieren a NALADISA 2007.

Oportunidades de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico. El vínculo con APEC (CEPAL)

El 17 de noviembre de 2008, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, dieron a conocer el documento “*Oportunidades de Comercio e Inversión entre América Latina y Asia - Pacífico. El vínculo con APEC*”, entregado a cada uno de los Ministros y Jefes de Estado que concurrieron a la Cumbre APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico) que se realizó en Lima del 17 al 23 de noviembre.

El informe fue preparado por la CEPAL, en colaboración con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú. La presentación estuvo encabezada por la Ministra Mercedes Aráoz, y el Director de la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL, Osvaldo Rosales. La Ministra peruana destacó el esfuerzo conjunto realizado por CEPAL y el Gobierno de Perú y alabó la calidad y oportunidad del documento. A continuación se presenta el prólogo, la introducción, el capítulo III, las conclusiones y recomendaciones.

Prólogo

La presente publicación fue preparada por la CEPAL, en estrecha coordinación con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, como un aporte a la decimosexta reunión de líderes de las economías del APEC, la vigésima Reunión Ministerial del APEC, la cuarta reunión del Consejo Consultivo Empresarial del APEC, la cumbre de empresarios líderes de las economías del APEC y la segunda Cumbre de Pequeña y Mediana Empresa, que se celebrarán en noviembre de 2008 en Lima. Con el ánimo de contribuir a las metas del APEC de liberalización y facilitación del comercio y las inversiones y a los objetivos de cooperación técnica acordados entre sus economías miembros, la CEPAL presenta este trabajo con información actualizada en materia de comercio e inversiones y sobre los

acontecimientos que han incidido en las relaciones entre América Latina y Asia-Pacífico.

La creciente importancia y dinamismo de la región de Asia-Pacífico también ha repercutido en América Latina y el Caribe, al aumentar significativamente las corrientes comerciales, aunque dicho aumento todavía no se ha reflejado en los niveles de inversión. Debido a este desequilibrio, es preciso consolidar y fortalecer los vínculos entre ambas regiones, mediante la identificación y el aprovechamiento de sus complementariedades y el fomento de alianzas comerciales tendientes a estimular su internacionalización y mejorar conjuntamente su competitividad.

Dado que la próxima reunión de líderes de las economías coincide con una crisis financiera global y la amenaza de una recesión mundial, esta ocasión se transforma en una oportunidad crucial para reafirmar los principios del APEC. En el presente documento se aborda esta cuestión y se formula una serie de propuestas sobre las relaciones comerciales y de inversiones entre América Latina y el Caribe y Asia-Pacífico.

En algunos países de América Latina y el Caribe se han registrado aumentos de las corrientes comerciales con Asia-Pacífico, entre los que figuran Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica y Perú. No obstante, se trata sobre todo de comercio de índole interindustrial, que se concentra en unos pocos productos primarios, lo que limita las posibilidades de ampliar y profundizar las relaciones comerciales entre ambas regiones.

Por consiguiente, es necesario promover el desarrollo comercial a nivel intraindustrial mediante la diversificación de las exportaciones, con iniciativas empresariales que aprovechen las ventajas competitivas de cada región y promuevan el aumento de las corrientes de inversión centradas en las cadenas de valor en las que participan tanto las empresas de Asia como las de América Latina.

El APEC ha despertado un creciente interés en América Latina y el Caribe, y algunos países de la región se han manifestado interesados en formar parte de este proceso transpacífico de cooperación económica. Como se trata de un proyecto a mediano plazo que avanza a un ritmo preestablecido, los objetivos y los programas de trabajo del APEC persiguen sobre todo el aumento de la interacción entre los miembros asiáticos del APEC y de América Latina en su conjunto, a fin de aprovechar las potenciales sinergias y economías de escala. Naturalmente, el papel de los miembros de América Latina del APEC en ese empeño puede resultar decisivo.

Introducción

Si bien las actividades comerciales y de inversión entre América Latina y el Caribe y Asia-Pacífico se han recuperado tras la crisis asiática y continúan expandiéndose, gracias, sobre todo, al gran incremento de las corrientes comerciales con China, los vínculos económicos birregionales en general siguen siendo débiles o reflejan una escasa diversificación del comercio. Para la mayoría de los países de América Latina y el Caribe, Asia-Pacífico aún es un mercado sin explotar, a pesar de su impresionante desempeño en áreas como el crecimiento, el comercio internacional, la inversión extranjera directa, la modernización tecnológica y la capacidad de innovar, y de las crecientes reservas internacionales que posee. La dinámica actual de la demanda agregada de los países de Asia-Pacífico, principalmente China, ofrece oportunidades sin precedentes a la región de América Latina y el Caribe en el ámbito productivo y exportador, tanto de productos básicos como de manufacturas y servicios. Las autoridades de América Latina y el Caribe deberían redoblar los esfuerzos para identificar y aprovechar las nuevas oportunidades y ampliar las potenciales complementariedades de sus países.

En los últimos años, se han llevado a cabo importantes análisis relativos a la naturaleza y el alcance de la cooperación entre las dos regiones, sin embargo, estas

iniciativas no han logrado institucionalizar el diálogo político de alto nivel ni llevar a la práctica planes y programas dirigidos al fortalecimiento de los lazos económicos, políticos y culturales entre ambas regiones. No existe suficiente conciencia acerca de la importancia del comercio y la inversión birregional y han existido pocas estrategias coordinadas entre países o agrupaciones regionales tendientes a estrechar los vínculos comerciales y de inversión con Asia-Pacífico. El acercamiento de América Latina y el Caribe a esa región ha sido esporádico y poco sistemático, y se ha limitado a la conclusión de acuerdos bilaterales de libre comercio.

Hasta hace poco, la integración regional de Asia-Pacífico se centraba en la prosperidad de sus corrientes comerciales intrarregionales, impulsadas por las complementariedades productivas y comerciales cada vez mayores de los sectores manufactureros de los diferentes países. El comercio intraindustrial (es decir la importación y exportación por parte de un país de productos similares, pero no idénticos) aumentó significativamente a medida que se explotaron de manera más eficiente las ventajas específicas de las cadenas productivas y de comercialización. Este proceso de integración de facto (impulsado por el mercado) en Asia-Pacífico se ve ahora reforzado por la integración de jure (impulsada por los gobiernos) y las intensas relaciones productivas y comerciales se complementan con acuerdos de libre comercio de diversa índole que apuntan a consolidar esos lazos.

El pleno aprovechamiento de la dinámica de comercio con inversión asiática supone que América Latina y el Caribe reoriente urgentemente sus relaciones con Asia-Pacífico de manera de mantener la exportación de productos básicos y producir manufacturas con mayor valor agregado y tecnológicamente más complejas para su exportación a ese mercado. En este sentido, la estrategia debería comprender i) la promoción de la participación de la región en las cadenas de suministro asiáticas para lograr un mayor valor agregado y un mayor contenido tecnológico en sus exportaciones, aún en el caso de los productos basados en recursos naturales y ii) el

logro de relaciones comerciales más estrechas, que incluyan campañas conjuntas de promoción de exportaciones, alianzas comerciales entre empresas de ambas regiones y suscripción de acuerdos de libre comercio que permitan abordar los problemas de acceso a los mercados. Las empresas de América Latina y el Caribe deberían procurar la construcción de vínculos con empresas asiáticas exitosas e integrarse en las cadenas de suministro de sus unidades de producción y distribución, incluso las de manufacturas basadas en recursos naturales que actualmente se exportan a Asia-Pacífico.

La necesidad de crear alianzas comerciales birregionales también se aplica a los países de Asia-Pacífico, que son protagonistas mundiales en el mercado de bienes con uso intensivo de tecnología y en sectores con uso intensivo de mano de obra, como el calzado, los textiles y la vestimenta y algunos segmentos de productos electrónicos, un área en que esa región compite directamente con las empresas de América del Norte, Europa y América Latina en el mercado de América Latina y el Caribe. La posición estratégica de Asia-Pacífico con respecto a otros proveedores indica que para asegurar una participación aún mayor en el mercado de América Latina y el Caribe, los países asiáticos necesitan fortalecer sus vínculos con las economías de esta última región mediante la construcción de alianzas y la promoción de diversos tipos de cooperación comercial mutuamente beneficiosos.

Capítulo III. Vínculos comerciales y de inversión entre las regiones de América Latina y el Caribe y Asia-Pacífico

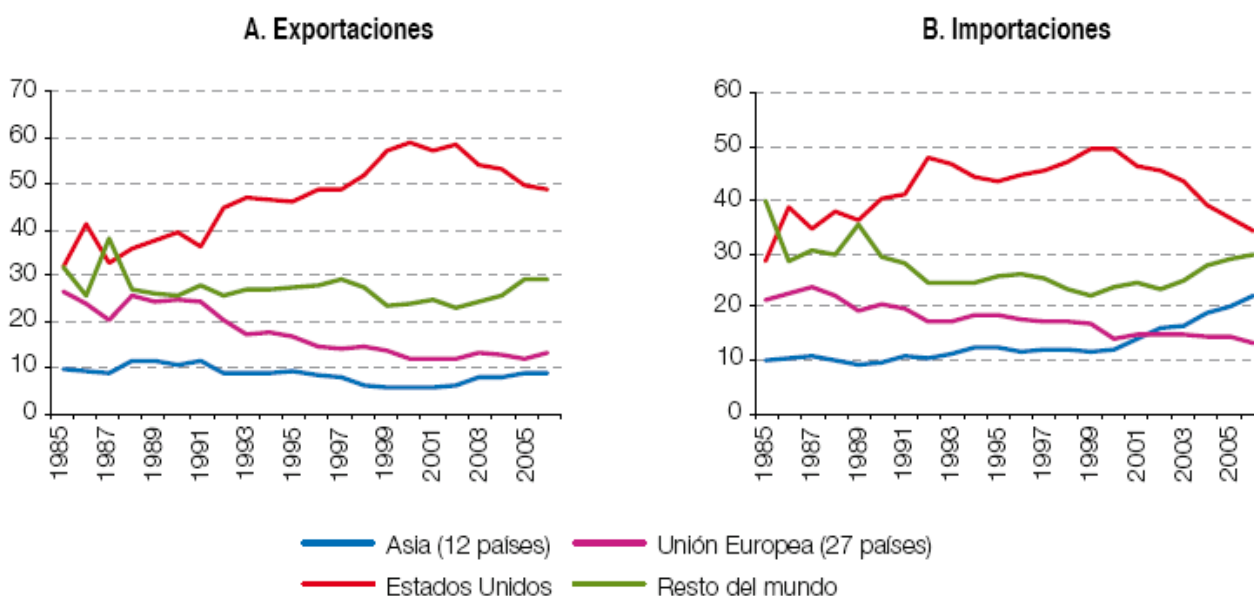
1. Asia-Pacífico se ha transformado en un socio comercial clave para América Latina y el Caribe, sobre todo en lo relativo a las importaciones de esta última región, y China ha desplazado a Japón como país dominante en las exportaciones e importaciones

Los intercambios comerciales entre América Latina y el Caribe y la región de Asia-Pacífico se han recuperado tras los dos años de estancamiento (1998-1999) que siguieron a la crisis asiática, y continúan expandiéndose.

La región de Asia-Pacífico se ha transformado en un socio comercial de gran importancia para América Latina y el Caribe, sobre todo en lo relativo a las importaciones de esta última región. En efecto, la diferencia entre importaciones y exportaciones ha dado lugar a un déficit comercial cada vez mayor con la región de Asia-Pacífico desde 1992, que llegó a 69 mil millones de dólares en 2006.

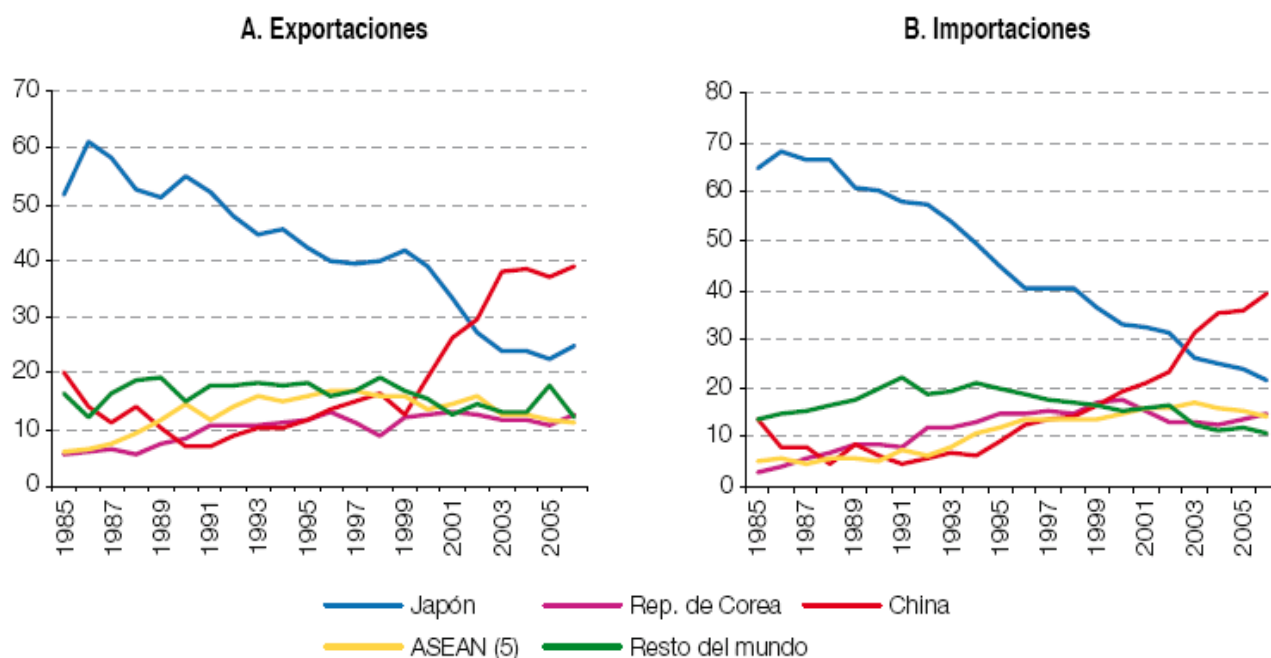
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA, UNIÓN EUROPEA (UE-27) Y ASIA-PACÍFICO EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LA REGIÓN

-En porcentajes-



AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE PAÍSES SELECCIONADOS Y AGRUPACIONES DE LA REGIÓN DE ASIA-PACÍFICO EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

-En porcentajes-



Nota: Asia (12 países) incluye Australia, China, Taipei de China, Hong Kong de China, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelandia, la República de Corea, Singapur y Tailandia. ASEAN (5) incluye Filipinas, Indonesia, Malasia, la República de Corea y Tailandia.

ASEAN: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.

FUENTE de los gráficos: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Dado el peso creciente de la región de Asia-Pacífico como socio comercial para muchos países de América Latina y el Caribe, varios de ellos han suscrito o están negociando acuerdos de libre comercio con esa región.

No obstante, en términos generales, no hay una noción clara de la importancia de la región de Asia-Pacífico y, menos aún, una estrategia coordinada entre los países o agrupaciones regionales para buscar vínculos comerciales o de inversión más estrechos con esa región. Los acercamientos de América Latina y el Caribe a Asia-Pacífico han sido esporádicos, si bien en los casos más destacados han concluido en la firma de acuerdos bilaterales de libre comercio.

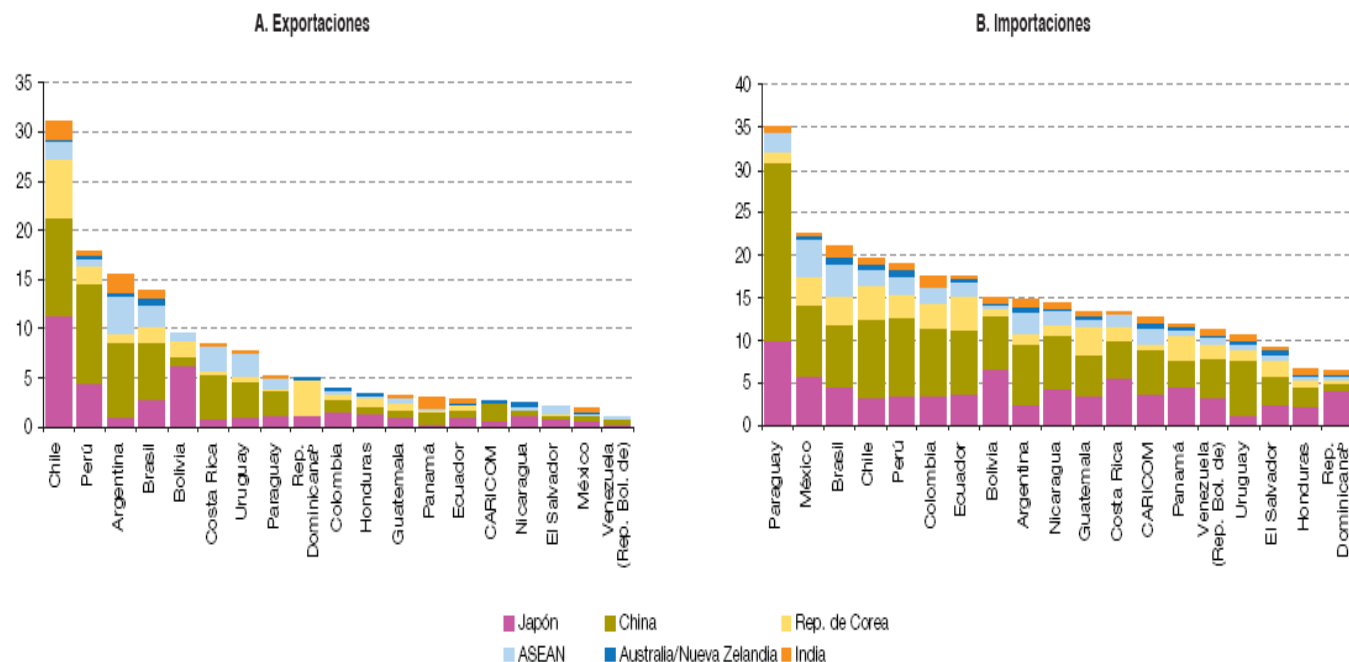
En esta dinámica comercial, China desempeña un papel cada vez más relevante, tanto en las exportaciones como en las importaciones, desplazando rápidamente al Japón como principal socio comercial en Asia-Pacífico en el inicio de la década, a pesar de la leve recuperación de Japón en los últimos años con respecto a las exportaciones. Además, los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático-ASEAN (5) han alcanzado un nivel similar al de República de Corea, o lo han superado, como fuente de importaciones para América Latina y el Caribe y destino de sus exportaciones.

2. La región de Asia-Pacífico, incluida la India, ya es un mercado de exportaciones clave para algunos países de América Latina y el Caribe, y para casi todos los países de la región, Asia-Pacífico es aún más importante como fuente de importaciones

Las exportaciones de la región de América Latina y el Caribe a la de Asia-Pacífico, incluida India, se concentran en unos pocos países.

Durante el período 2004-2006, en promedio cinco países representaban casi el 92% de todas las exportaciones de América Latina y el Caribe a Asia-Pacífico: Brasil (35%), Chile (28%), Argentina (14%), México (9%) y Perú (7%). Estas participaciones no han cambiado significativamente en las dos últimas décadas. En la región, México y los países del MERCOSUR, sobre todo el Brasil, son los principales importadores de Asia-Pacífico. El rasgo más sobresaliente de las importaciones regionales desde la región de Asia-Pacífico es la rápida y creciente participación de México, que representaba aproximadamente el 53% de las importaciones desde la región en ese período, en comparación con el 25% registrado a comienzos de 1990.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE PAÍSES Y AGRUPACIONES SELECCIONADOS DE LA REGIÓN DE ASIA-PACÍFICO EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, PROMEDIO, 2004-2006^{a/}



^{a/} Participaciones de ASEAN(5), Australia, China, India, Japón, República de Corea y Nueva Zelanda en las exportaciones e importaciones de cada país.

^{b/} Las cifras de la República Dominicana corresponden a 2001.

FUENTE: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Algunos países de la región dependen en gran medida de Asia-Pacífico, incluida India, como socio comercial, sobre todo respecto de las importaciones. Chile muestra la tasa más elevada de dependencia (31% de sus exportaciones se destinan a Asia-Pacífico), seguido por el Perú (18%), la Argentina (16%) y el Brasil (14%). En general, China tiene una presencia destacable tanto en las exportaciones como en las importaciones, mientras que Japón tiene más peso en las importaciones. No obstante, las participaciones de la República de Corea y el grupo de la ASEAN (5) son relativamente grandes en algunos países.

Entre los países del Caribe, Trinidad y Tobago es el principal exportador a la región de Asia-Pacífico, mientras que Cuba, Trinidad y Tobago y la República Dominicana son los principales importadores.

- 3. Si se analizan los datos con más detalle, se observa que Asia-Pacífico es un destino cada vez más importante de las exportaciones de América del Sur**

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES A PAÍSES Y AGRUPACIONES
SELECCIONADOS DE ASIA-PACÍFICO, PROMEDIO 2004-2006**

-En millones de dólares corrientes y porcentajes-

	Total de las exportaciones por destino							
	Japón	China	Rep. de Corea	ASEAN	Australia /Nueva Zelanda	India	Asia-Pacífico ^{a/}	Mundo
América Latina y el Caribe	11 564	18 481	5 648	6 082	1 240	3 240	46 254	558 199
Comunidad Andina	1 573	2 358	618	244	96	173	5 061	103 575
Bolivia	193	26	55	20	4	1	300	3 092
Colombia	305	276	143	46	22	26	817	20 770
Ecuador	90	84	52	5	16	36	284	10 068
Perú	796	1 788	326	134	54	77	3 175	17 771
Venezuela (Rep. Bol. de)	188	184	42	39	1	33	486	51 873
MERCOSUR	3 799	10 161	2 177	4 384	652	1 664	22 838	163 204
Argentina	365	3 093	392	1 514	148	746	6 257	40 368
Brasil	3 384	6 893	1 763	2 777	503	910	16 230	117 671
Paraguay	20	45	3	19	0	4	91	1 740
Uruguay	30	130	19	75	2	4	260	3 425
Chile	4 757	4 181	2 475	712	129	804	13 058	41 791
Mercado Común Centroamericano	123	369	71	205	14	13	795	14 242
Costa Rica	50	320	23	168	6	9	575	6 786
El Salvador	13	4	2	11	1	1	33	1 528
Guatemala	35	29	34	20	2	3	123	3 837
Honduras	17	12	11	3	3	1	45	1 307
Nicaragua	9	4	1	3	2	0	19	784
México	1 203	1 099	270	522	334	561	3 989	217 383
El Caribe y otros países de América Latina	105	301	35	13	13	16	484	17 025
CARICOM	96	301	6	13	13	16	444	16 211
Bahamas ^{b/}	1	0	0	0	3	0	4	509
Barbados	0	1	0	1	0	0	2	333
Belice	3	0	0	0	0	0	3	231
Cuba ^{b/}	19	93	2	1	1	1	117	2 246
Guyana	2	7	1	4	1	6	20	550
Jamaica	26	193	0	1	5	3	228	1 636
Suriname	19	3	0	0	0	0	22	306
Trinidad y Tobago	24	4	3	6	3	6	46	10 049
Resto de la CARICOM	1	0	0	0	0	0	2	351
Rep. Dominicana ^{b/}	10	0	30	0	0	0	40	814
Panamá	.3	12	2	2	0	10	30	980

^{a/} El total de Asia-Pacífico corresponde a la suma de las columnas anteriores y, por lo tanto, no incluye las exportaciones a otros países de Asia y a economías como Taipei de China o Hong Kong de China.

^{b/} Las cifras de Bahamas corresponden a 2006, las de Cuba a 2004 y 2005 y las de República Dominicana a 2001.

FUENTE: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Continúa...

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES A PAÍSES Y AGRUPACIONES SELECCIONADOS DE ASIA-PACÍFICO, PROMEDIO 2004-2006

-En millones de dólares corrientes y porcentajes-

	Porcentaje del total de América Latina y el Caribe							Porcentaje del total de cada destino						
	Japón	China	Rep. de Corea	ASEAN	Australia/Nueva Zelanda	India	Asia-Pacífico ^{a/}	Japón	China	Rep. de Corea	ASEAN	Australia/Nueva Zelanda	India	Asia-Pacífico ^{a/}
América Latina y el Caribe	100	100	100	100	100	100	100	2.1	3.3	1.0	1.1	0.2	0.6	8.3
Comunidad Andina	13.6	12.8	10.9	4.0	7.8	5.3	10.9	1.5	2.3	0.6	0.2	0.1	0.2	4.9
Bolivia	1.7	0.1	1.0	0.3	0.3	0.0	0.6	6.3	0.8	1.8	0.6	0.1	0.0	9.7
Colombia	2.6	1.5	2.5	0.7	1.8	0.8	1.8	1.5	1.3	0.7	0.2	0.1	0.1	3.9
Ecuador	0.8	0.5	0.9	0.1	1.3	1.1	0.6	0.9	0.8	0.5	0.1	0.2	0.4	2.8
Perú	6.9	9.7	5.8	2.2	4.3	2.4	6.9	4.5	10.1	1.8	0.8	0.3	0.4	17.9
Venezuela (Rep. Bol. de)	1.6	1.0	0.7	0.6	0.1	1.0	1.1	0.4	0.4	0.1	0.1	0.0	0.1	0.9
MERCOSUR	32.9	55.0	38.5	72.1	52.6	51.4	49.4	2.3	6.2	1.3	2.7	0.4	1.0	14.0
Argentina	3.2	16.7	6.9	24.9	11.9	23.0	13.5	0.9	7.7	1.0	3.7	0.4	1.8	15.5
Brasil	29.3	37.3	31.2	45.7	40.6	28.1	35.1	2.9	5.9	1.5	2.4	0.4	0.8	13.8
Paraguay	0.2	0.2	0.1	0.3	0.0	0.1	0.2	1.2	2.6	0.2	1.1	0.0	0.2	5.2
Uruguay	0.3	0.7	0.3	1.2	0.1	0.1	0.6	0.9	3.8	0.6	2.2	0.1	0.1	7.6
Chile	41.1	22.6	43.8	11.7	10.4	24.8	28.2	11.4	10.0	5.9	1.7	0.3	1.9	31.2
Mercado Común Centroamericano	1.1	2.0	1.2	3.4	1.1	0.4	1.7	0.9	2.6	0.5	1.4	0.1	0.1	5.6
Costa Rica	0.4	1.7	0.4	2.8	0.5	0.3	1.2	0.7	4.7	0.3	2.5	0.1	0.1	8.5
El Salvador	0.1	0.0	0.0	0.2	0.1	0.0	0.1	0.9	0.3	0.2	0.7	0.1	0.1	2.2
Guatemala	0.3	0.2	0.6	0.3	0.2	0.1	0.3	0.9	0.7	0.9	0.5	0.1	0.1	3.2
Honduras	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.0	0.1	1.3	0.9	0.8	0.2	0.2	0.0	3.5
Nicaragua	0.1	0.0	0.0	0.1	0.2	0.0	0.0	1.1	0.5	0.1	0.4	0.3	0.0	2.4
México	10.4	5.9	4.8	8.6	27.0	17.3	8.6	0.6	0.5	0.1	0.2	0.2	0.3	1.8
El Caribe y otros países de América Latina	0.9	1.6	0.6	0.2	1.1	0.5	1.1	0.6	1.8	0.2	0.1	0.1	0.1	2.8
CARICOM	0.8	1.6	0.1	0.2	1.1	0.5	1.0	0.6	1.9	0.0	0.1	0.1	0.1	2.7
Bahamas ^{b/}	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.6	0.0	0.8
Barbados	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.2	0.0	0.0	0.6
Belice	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3
Cuba ^{b/}	0.2	0.5	0.0	0.0	0.1	0.0	0.3	0.9	4.1	0.1	0.1	0.1	0.0	5.2
Guyana	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.0	0.3	1.2	0.2	0.6	0.2	1.1	3.6
Jamaica	0.2	1.0	0.0	0.0	0.4	0.1	0.5	1.6	11.8	0.0	0.1	0.3	0.2	13.9
Suriname	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	6.2	1.0	0.0	0.1	0.0	0.0	7.2
Trinidad y Tobago	0.2	0.0	0.0	0.1	0.2	0.2	0.1	0.2	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.5
Resto de la CARICOM	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4
Rep. Dominicana ^{b/}	0.1	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0	0.1	1.2	0.0	3.7	0.0	0.0	0.0	4.9
Panamá	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.3	0.1	0.3	1.2	0.2	0.2	0.0	1.1	3.0

^{a/} El total de Asia-Pacífico corresponde a la suma de las columnas anteriores y, por lo tanto, no incluye las exportaciones a otros países de Asia y a economías como Taipei de China o Hong Kong de China.

^{b/} Las cifras de Bahamas corresponde a 2006, las de Cuba a 2004 y 2005 y las de República Dominicana a 2001.

FUENTE: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

4. La mayor parte de las importaciones de casi todos los países de América Latina y el Caribe, aproximadamente un 20%, proviene de Asia-Pacífico

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: IMPORTACIONES DE PAÍSES Y AGRUPACIONES SELECCIONADOS DE ASIA-PACÍFICO, PROMEDIO 2004-2006

-En millones de dólares corrientes y porcentajes-

	Total de las exportaciones por origen							
	Japón	China	República de Corea	ASEAN	Australia/ Nueva Zelanda	India	Asia- Pacífico ^{a/}	Mundo
América Latina y el Caribe	23 478	37 705	14 091	15 788	2 471	3 230	96 764	498 979
Comunidad Andina	2 509	4 733	1 739	1 054	173	508	10 714	68 708
Bolivia	157	145	18	14	3	13	350	2 352
Colombia	782	1 694	620	377	33	260	3 765	21 489
Ecuador	386	718	383	188	11	37	1 723	9 861
Perú	456	1 137	345	275	77	115	2 404	12 638
Venezuela (Rep. Bol. de)	728	1 040	372	201	49	83	2 472	22 368
MERCOSUR	4 530	8 850	2 862	3 735	753	1 352	22 081	112 512
Argentina	701	2 017	375	725	130	222	4 168	28 431
Brasil	3 371	5 685	2 388	2 889	608	1 078	16 019	75 926
Paraguay	413	892	54	95	3	21	1 478	4 230
Uruguay	45	255	46	27	12	31	416	3 924
Chile	987	2 624	1 137	559	205	133	5 644	28 995
Mercado Común Centroamericano	1 211	1 274	629	328	92	127	3 659	31 036
Costa Rica	534	390	172	133	7	24	1 261	9 416
El Salvador	137	175	96	47	28	16	499	5 405
Guatemala	327	452	301	81	38	48	1 247	9 284
Honduras	104	100	27	31	12	20	294	4 443
Nicaragua	108	157	33	36	7	19	360	2 488
México	12 985	18 836	7 448	9 626	1 036	984	50 916	224 905
El Caribe y otros países de América Latina	1 118	1 300	187	473	196	121	3 395	29 829
CARICOM	902	1 242	172	447	181	109	3 054	24 332
Bahamas	23	1	1	0	1	0	25	1 927
Barbados	83	43	22	17	18	4	187	1 465
Belice	9	15	3	3	0	1	30	493
Cuba	199	740	73	243	58	17	1 330	6 600
Guyana	32	34	2	12	8	10	98	769
Jamaica	199	155	20	53	43	19	489	4 620
Suriname	74	44	0	10	2	16	146	932
Trinidad y Tobago	212	179	44	94	34	38	602	5 680
Resto de la CARICOM	73	33	7	14	15	4	146	1 846
Rep. Dominicana ^{b/}	216	57	15	27	15	12	342	5 497
Panamá	139	89	90	13	17	6	354	2 994

^{a/} El total de Asia-Pacífico corresponde a la suma de las columnas anteriores y, por lo tanto, no incluye las exportaciones a otros países de Asia y a economías como Taipei de China o Hong Kong de China.

^{b/} Las cifras de Bahamas corresponde a 2006, las de Cuba a 2004 y 2005 y las de República Dominicana a 2001.

FUENTE: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Continúa...

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: IMPORTACIONES A PAÍSES Y AGRUPACIONES SELECCIONADOS DE ASIA-PACÍFICO, PROMEDIO 2004-2005

-En millones de dólares corrientes y porcentajes-

	Porcentaje del total de América Latina y el Caribe							Porcentaje del total de cada destino						
	Japón	China	Rep. de Corea	ASEAN	Australia/ Nueva Zelanda	India	Asia-Pacífico ^{a/}	Japón	China	Rep. de Corea	ASEAN	Australia/ Nueva Zelanda	India	Asia-Pacífico ^{a/}
América Latina y el Caribe	100	100	100	100	100	100	100	4.7	7.6	2.8	3.2	0.5	0.6	19.4
Comunidad Andina	10.7	12.6	12.3	6.7	7.0	15.7	11.1	3.7	6.9	2.5	1.5	0.3	0.7	15.6
Bolivia	0.7	0.4	0.1	0.1	0.1	0.4	0.4	6.7	6.2	0.8	0.6	0.1	0.5	14.9
Colombia	3.3	4.5	4.4	2.4	1.3	8.0	3.9	3.6	7.9	2.9	1.8	0.2	1.2	17.5
Ecuador	1.6	1.9	2.7	1.2	0.5	1.2	1.8	3.9	7.3	3.9	1.9	0.1	0.4	17.5
Perú	1.9	3.0	1.7	1.7	3.1	3.6	2.5	3.6	9.0	2.7	2.2	0.6	0.9	19.0
Venezuela (Rep. Bol. de)	3.1	2.8	1.3	1.3	2.0	2.6	2.6	3.3	4.6	1.7	0.9	0.2	0.4	11.1
MERCOSUR	19.3	23.5	20.3	23.7	30.5	41.8	22.8	4.0	7.9	2.5	3.3	0.7	1.2	19.6
Argentina	3.0	5.3	2.7	4.6	5.2	6.9	4.3	2.5	7.1	1.3	2.5	0.5	0.8	14.7
Brasil	14.4	15.1	16.9	18.3	24.6	33.4	16.6	4.4	7.5	3.1	3.8	0.8	1.4	21.1
Paraguay	1.8	2.4	0.4	0.6	0.1	0.6	1.5	9.8	21.1	1.3	2.3	0.1	0.5	34.9
Uruguay	0.2	0.7	0.3	0.2	0.5	1.0	0.4	1.2	6.5	1.2	0.7	0.3	0.8	10.6
Chile	4.2	7.0	8.1	3.5	8.3	4.1	5.8	3.4	9.1	3.9	1.9	0.7	0.5	19.5
Mercado Común Centroamericano	5.2	3.4	4.5	2.1	3.7	3.9	3.8	3.9	4.1	2.0	1.1	0.3	0.4	11.8
Costa Rica	2.3	1.0	1.2	0.8	0.3	0.8	1.3	5.7	4.1	1.8	1.4	0.1	0.3	13.4
El Salvador	0.6	0.5	0.7	0.3	1.1	0.5	0.5	2.5	3.2	1.8	0.9	0.5	0.3	9.2
Guatemala	1.4	1.2	2.1	0.5	1.6	1.5	1.3	3.5	4.9	3.2	0.9	0.4	0.5	13.4
Honduras	0.4	0.3	0.2	0.2	0.5	0.6	0.3	2.3	2.2	0.6	0.7	0.3	0.4	6.6
Nicaragua	0.5	0.4	0.2	0.2	0.3	0.6	0.4	4.3	6.3	1.3	1.4	0.3	0.7	14.5
México	55.3	50.0	52.9	61.0	41.9	30.5	52.6	5.8	8.4	3.3	4.3	0.5	0.4	22.6
El Caribe y otros países de América Latina	4.8	3.4	1.3	3.0	7.9	3.8	3.5	3.7	4.4	0.6	1.6	0.7	0.4	11.4
CARICOM	3.8	3.3	1.2	2.8	7.3	3.4	3.2	3.7	5.1	0.7	1.8	0.7	0.4	12.5
Bahamas	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	1.3
Barbados	0.4	0.1	0.2	0.1	0.7	0.1	0.2	5.6	3.0	1.5	1.2	1.2	0.3	12.8
Belice	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.8	3.0	0.6	0.6	0.1	0.2	6.1
Cuba	0.8	2.0	0.5	1.5	2.4	0.5	1.4	3.0	11.2	1.1	3.7	0.9	0.3	20.1
Guyana	0.1	0.1	0.0	0.1	0.3	0.3	0.1	4.1	4.4	0.3	1.5	1.1	1.3	12.7
Jamaica	0.8	0.4	0.1	0.3	1.8	0.6	0.5	4.3	3.3	0.4	1.1	0.9	0.4	10.6
Suriname	0.3	0.1	0.0	0.1	0.1	0.5	0.2	8.0	4.7	0.0	1.1	0.2	1.7	15.7
Trinidad y Tobago	0.9	0.5	0.3	0.6	1.4	1.2	0.6	3.7	3.2	0.8	1.7	0.6	0.7	10.6
Resto de la CARICOM	0.3	0.1	0.1	0.1	0.6	0.1	0.2	3.9	1.8	0.4	0.8	0.8	0.2	7.9
Rep. Dominicana ^{b/}	0.9	0.2	0.1	0.2	0.6	0.4	0.4	3.9	1.0	0.3	0.5	0.3	0.2	6.2
Panamá	0.6	0.2	0.6	0.1	0.7	0.2	0.4	4.6	3.0	3.0	0.4	0.6	0.2	11.8

^{a/} El total de Asia-Pacífico corresponde a la suma de las columnas anteriores y, por lo tanto, no incluye las exportaciones a otros países de Asia y a economías como Taipei de China o Hong Kong de China.

^{b/} Las cifras de Bahamas corresponde a 2006, las de Cuba a 2004 y 2005 y las de República Dominicana a 2001.

FUENTE: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

5. En poco tiempo, la importancia de China como socio comercial de un gran número de países de América Latina y el Caribe ha aumentado considerablemente

En un período relativamente breve (siete años), China se ha transformado en un socio comercial de mucho mayor peso para la mayoría de los países de América Latina y el Caribe.

Como destino de exportaciones, China aumentó su participación en 21 mercados y fue uno de los cinco principales destinos de 10 países (entre los que se incluyen Argentina, Brasil, Chile y México).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: LUGAR QUE OCUPAN CHINA, EL JAPÓN Y LA REPÚBLICA DE COREA EN EL COMERCIO DE CADA PAÍS, 2000 Y 2007

País	Exportaciones						Importaciones					
	China		Japón		República .de Corea		China		Japón		República de Corea	
	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007
América del Sur												
Argentina	6	2	13	19	27	24	4	3	6	10	11	14
Bolivia	18	10	20	5	24	6	7	6	5	9	14	23
Brasil	12	2	5	6	18	18	11	2	4	7	8	8
Chile	5	1	2	3	8	5	4	2	5	6	8	72
Colombia	35	6	9	17	28	25	15	4	3	6	13	8
Ecuador	20	17	4	15	2	47	12	4	4	5	10	7
Paraguay	17	19	10	14	34	44	5	4	8	5	12	8
Perú	4	2	5	5	10	11	13	2	7	10	12	11
Uruguay	4	5	15	13	23	32	7	4	14	16	16	19
Venezuela (Rep.Bol.de)	37	3	16	18	35	35	18	4	7	7		
Centroamérica												
Costa Rica	26	2	17	15	63	25	16	5	4	4	40	8
El Salvador	23	27	14	14	39	25	21	4	7	12	15	15
Guatemala	41	18	8	11	18	9	8	3	6	8	3	5
Honduras	59	22	3	16	15	15	8	6	6	10	4	8
México	25	5	5	6	28	25	6	2	2	4	5	3
Nicaragua	22	28	17	14		44	18	6	7	9		8
Panamá	27	31	12	23	30	41	22	2	4	1	8	15
El Caribe												
Bahamas		13	7	25	32	58	24	10	4	4	3	3
Barbados	40	23	36	34	50	69	9	6	4	5	21	19
Belice			5	15		28	17	5	8	19	19	23
Cuba	5	2	9	23		43	5	2	18	12		11
Rep. Dominicana	21	10	17	11	9	9	12	5	4	8	8	16
Dominica		1	23	11		30	23	2	4	6	31	4
Granada		40		40			16	15	4	6	15	17
Guyana	17	13	15	18	28	30	9	3	7	7	30	20
Haití	38	9	12	17	31	57	11	3	5	8	16	17
Jamaica	13	8	7	10	51	55	9	4	3	5	22	29
Saint Kitts y Nevis	8	42	9	18		32	28	20	5	5	30	38
Santa Lucía	19	19	12	30		44	8	14	4	7	30	28
San Vicente y las Granadinas			19	23		36	18	5	5	6	30	42
Suriname	24	22	9	20	51	48	8	4	4	5	20	20
Trinidad y Tobago	51	34	46	13	42	29	10	6	6	8	18	21

Indica una mejora en la posición del país respectivo entre 2000 y 2007.

FUENTE: CEPAL, sobre la base de datos del Fondo Monetario Internacional. Direction of Trade Statistics.

Como fuente de importaciones para la región, China incrementó su participación de mercado en casi todos los 32 países de la región, siendo en 23 de ellos uno de los cinco principales mercados de importación (en 2000 participaba tan solo en cuatro de ellos).

En cambio, el Japón y la República de Corea han perdido terreno en la mayoría de los mercados, a pesar de haber fortalecido en alguna medida su papel como destino de exportaciones de América Latina y el Caribe (aunque menos como fuente de importaciones).

6. Desde el punto de vista de Asia-Pacífico, América Latina y el Caribe no ha sido un socio comercial relevante, por lo que la relación entre ambas regiones es muy asimétrica

Desde el punto de vista de la región de Asia-Pacífico, América Latina y el Caribe no ha sido hasta ahora un socio comercial relevante.

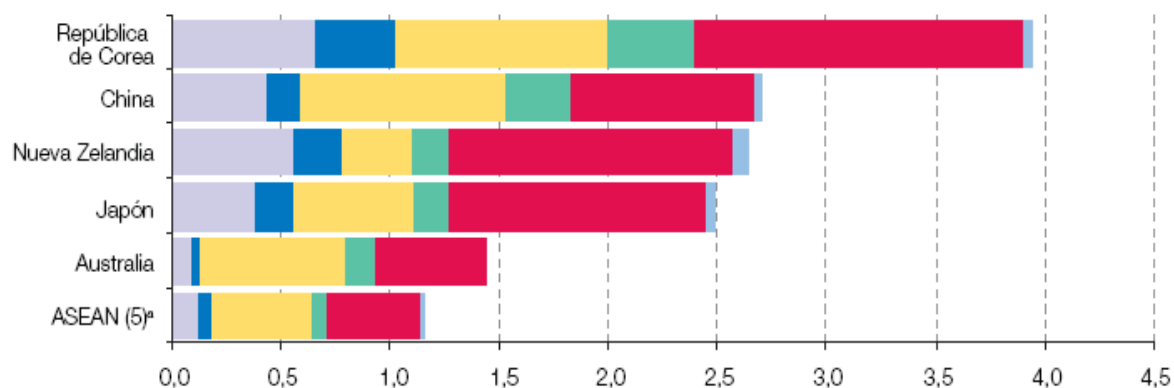
Entre 2004 y 2006, en promedio, solo el 2.3% de las exportaciones de Asia-Pacífico se dirigieron a América Latina y el Caribe, mientras que las importaciones de la región representaron un 2.7% del total. Además, estas participaciones no han cambiado de manera significativa en las dos últimas décadas.

La participación de América Latina y el Caribe en las exportaciones e importaciones de Asia-Pacífico no supera el 4% en ninguno de los países o agrupaciones geográficas.

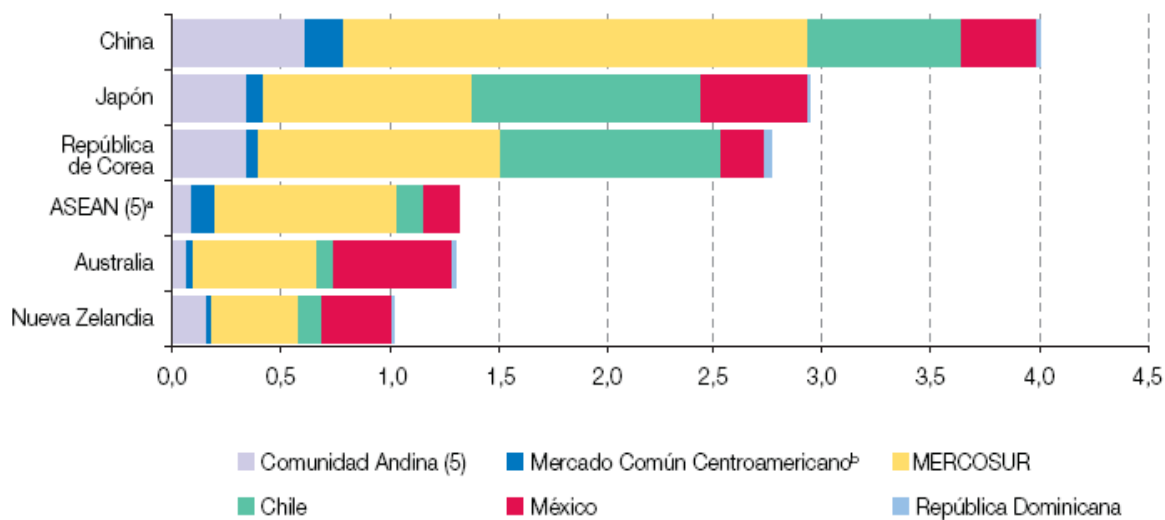
PAÍSES Y AGRUPACIONES SELECCIONADOS DE ASIA-PACÍFICO: PARTICIPACIÓN DE LOS PAÍSES Y AGRUPACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES, PROMEDIO 2004-2006

-En porcentajes-

A. Exportaciones



B. Importaciones



^{a/} ASEAN(5) incluye a Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia.

^{b/} A los efectos de este análisis, la República Bolivariana de Venezuela se incluye en la Comunidad Andina.

FUENTE: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Sin embargo, hay diferencias significativas entre países y agrupaciones. La participación media más elevada de la región de América Latina y el Caribe en las exportaciones corresponde a República de Corea (3.9%), mientras que las importaciones desde la región son más significativas en el caso de China (4%). La importancia de América Latina y el Caribe es relativamente poca en el total de las exportaciones e importaciones de las economías más pequeñas de Asia-Pacífico, como las de la ASEAN.

En cuanto a las exportaciones de Asia-Pacífico hacia América Latina y el Caribe, México es el principal destino de todos los países y agrupaciones, salvo los de la ASEAN (5) y Australia.

El MERCOSUR ha sido el principal proveedor de importaciones de Asia-Pacífico provenientes de América Latina y el Caribe, aunque en el caso de las importaciones, las participaciones de mercado se distribuyen de manera más similar entre las subregiones que en el de las exportaciones.

7. El comercio entre ambas regiones es principalmente interindustrial, lo que constituye un impedimento para el comercio y las inversiones birregionales futuros

Casi la mitad de las exportaciones de Asia-Pacífico se dirigieron a países de esa misma región en 2006, mientras que otros mercados como Estados Unidos de Norteamérica, la UE y América Latina y el Caribe fueron destinos de exportación secundarios.

Cabe destacar que, independientemente del destino de las exportaciones, la canasta de exportaciones de Asia-Pacífico consiste principalmente en manufacturas, sobre todo productos de intensidad tecnológica media y alta.

En los patrones de comercio entre los países de Asia-Pacífico se observa una presencia marcada y cada vez más intensa de productos de intensidad tecnológica media y alta, que representan más de la mitad del total.

AMÉRICA LATINA Y ASIA-PACÍFICO: COMERCIO POR REGIONES Y PRODUCTOS Y POR CONTENIDO TECNOLÓGICO, 2006

-En porcentajes-

Asia-Pacífico									Asia-Pacífico							
Matriz de exportaciones por región y sector									Distribución de las exportaciones por región y sector							
Productos por intensidad tecnológica	América Latina y el Caribe ^{a/}	Estados Unidos de Norteamérica	Unión Europea ^{b/}	Asia-Pacífico (12 países) ^{c/}	China	Japón	Otros	Total	América Latina y el Caribe ^{a/}	Estados Unidos de Norteamérica	Unión Europea ^{b/}	Asia-Pacífico (12 países) ^{c/}	China	Japón	Otros	Total
Productos primarios	0.1	0.5	0.6	4.5	0.8	1.7	1.3	7.0	3.0	2.6	4.3	9.3	9.2	21.1	8.2	7.0
Manufacturas basadas en recursos naturales	0.3	1.4	1.4	7.6	1.4	1.3	2.0	12.6	7.1	7.8	9.5	15.5	15.8	16.7	13.2	12.6
Manufacturas con intensidad tecnológica baja	0.6	3.9	2.8	6.3	0.7	1.5	3.3	17.0	17.0	22.0	19.5	12.9	8.0	19.4	21.8	17.0
Manufacturas con intensidad tecnológica media	1.6	6.2	4.3	12.3	2.7	1.3	6.1	30.6	45.1	34.7	29.9	25.3	30.5	16.4	39.8	30.6
Manufacturas con intensidad tecnológica alta	0.8	5.5	4.8	16.3	2.9	1.8	2.4	29.9	23.3	30.9	33.4	33.5	32.8	23.2	15.9	29.9
Otras operaciones	0.1	0.3	0.4	1.3	0.2	0.1	0.7	2.9	4.1	1.8	2.9	2.6	2.5	1.0	4.8	2.9
Total	3.6	17.9	14.5	48.7	8.7	7.9	15.3	100	100	100	100	100	100	100	100	100
América Latina y el Caribe									América Latina y el Caribe							
Matriz de exportaciones por región y sector									Distribución de las exportaciones por región y sector							
Productos por intensidad tecnológica	América Latina y el Caribe ^{a/}	Estados Unidos de Norteamérica	Unión Europea ^{b/}	Asia-Pacífico (12 países) ^{c/}	China	Japón	Otros	Total	América Latina y el Caribe ^{a/}	Estados Unidos de Norteamérica	Unión Europea ^{b/}	Asia-Pacífico (12 países) ^{c/}	China	Japón	Otros	Total
Productos primarios	3.5	12.6	5.8	5.6	2.2	1.7	7.3	34.8	20.9	26.5	46.1	58.5	61.8	73.0	54.5	34.8
Manufacturas basadas en recursos naturales	4.0	5.7	3.6	2.3	0.8	0.4	2.5	18.1	23.7	12.0	28.9	23.8	22.8	17.8	18.7	18.1
Manufacturas con intensidad tecnológica baja	1.9	5.1	0.7	0.3	0.1	0.0	0.4	8.4	11.5	10.7	5.2	3.5	3.7	1.0	2.7	8.4
Manufacturas con intensidad tecnológica media	5.5	14.2	1.9	0.9	0.2	0.1	1.3	23.8	33.0	29.7	15.0	8.9	6.9	6.3	10.0	23.8
Manufacturas con intensidad tecnológica alta	1.6	9.2	0.5	0.5	0.2	0.0	0.6	12.5	9.8	19.3	4.4	5.1	4.8	1.8	4.5	12.5
Otras operaciones	0.2	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3	2.4	1.2	1.8	0.3	0.1	0.0	0.1	9.6	2.4
Total	16.7	47.8	12.5	9.6	3.6	2.3	13.4	100	100	100	100	100	100	100	100	100

^{a/} América Latina y el Caribe incluye 33 países.

^{b/} La Unión Europea incluye 15 países.

^{c/} Asia-Pacífico incluye Hong Kong de China y Taipei de China.

FUENTE: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Las manufacturas, sobre todo las de intensidad tecnológica media y alta, también son significativas en el comercio intrarregional de América Latina y el Caribe, aunque en mucha menor medida que en Asia-Pacífico. Estas manufacturas representan aproximadamente el 43% del total de las exportaciones comercializadas en América Latina y el Caribe.

En cambio, el comercio entre ambas regiones es generalmente interindustrial. América Latina y el Caribe exportan principalmente productos primarios a Asia-Pacífico que, a su vez, exporta a América Latina y el Caribe manufacturas con un contenido tecnológico relativamente alto.

8. El comercio entre Asia-Pacífico y América Latina y el Caribe es casi enteramente interindustrial, aunque hay algunas diferencias entre los países de la primera región con respecto al origen y el destino de los productos

La destacada participación de los productos primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales en las exportaciones de América Latina y el Caribe a Asia-Pacífico puede observarse claramente en los casos de Japón y, en menor medida, China, los países de la ASEAN y República de Corea.

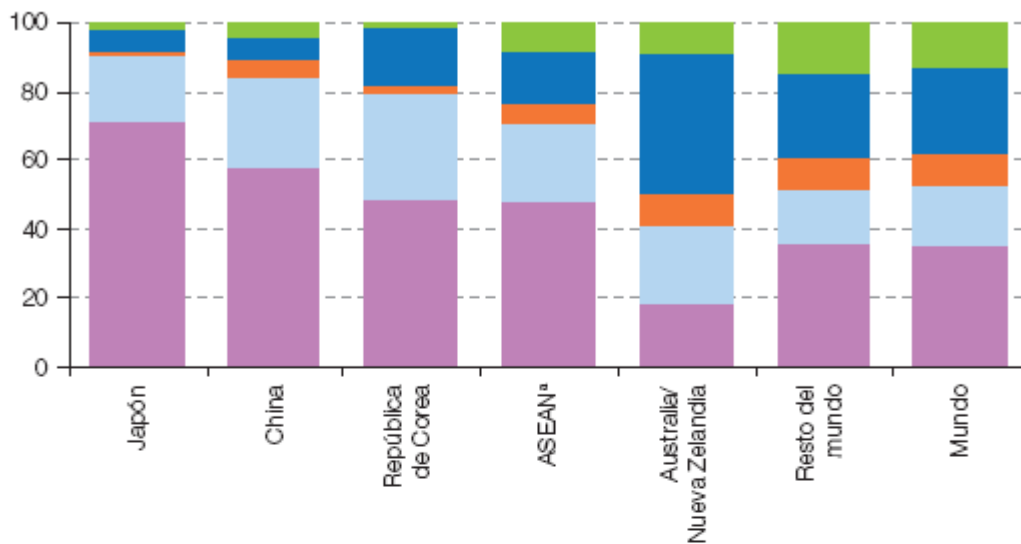
Los productos manufacturados de América Latina y el Caribe, incluidos los que tienen un contenido tecnológico medio o alto, ocupan un porcentaje no menos significativo en la canasta de importaciones de la ASEAN. Los países de Oceanía en general exhiben un alto componente de manufacturas de tecnología media.

Asimismo, la estructura de las importaciones de América Latina y el Caribe desde la región de Asia-Pacífico es opuesta a la de sus exportaciones, aunque varía marcadamente entre países y subregiones. En el caso de Japón y, en menor medida, de China, República de Corea y la ASEAN, los componentes más importantes son las manufacturas de contenido tecnológico medio y alto. El mayor porcentaje de manufacturas de alta tecnología se observa en el grupo de la ASEAN. En cambio, la canasta exportadora de los países de Oceanía se concentra en los productos primarios.

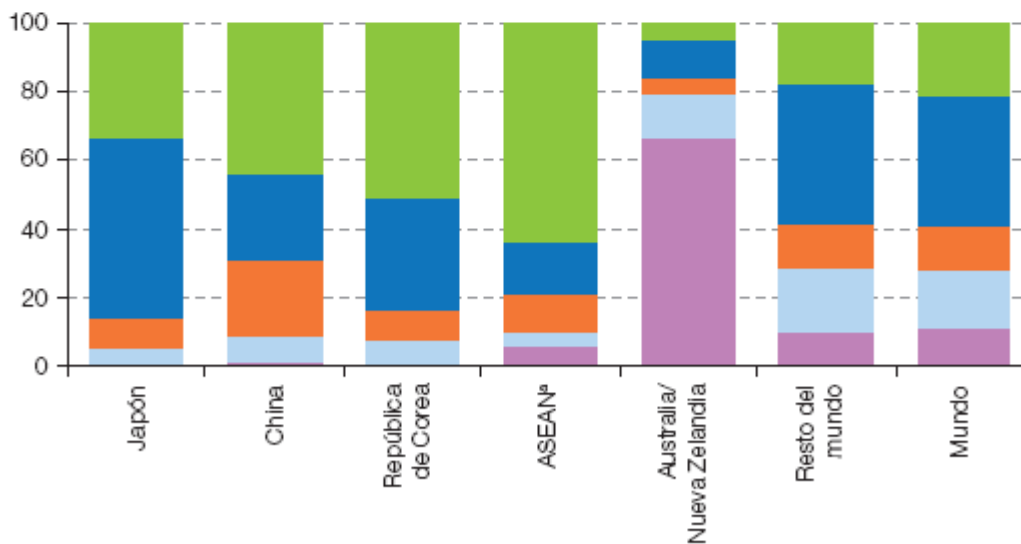
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ESTRUCTURA DEL COMERCIO CON MERCADOS SELECCIONADOS, PROMEDIO, 2004-2006

-En porcentajes-

A. Exportaciones



B. Importaciones



- Productos primarios
- Manufacturas basadas en recursos naturales
- Manufacturas con bajo contenido tecnológico
- Manufacturas con contenido tecnológico medio
- Manufacturas con alto contenido tecnológico

^a ASEAN(5) incluye Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia.

FUENTE: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Resta por ver si los acuerdos comerciales actualmente en vigor o que se están negociando en la región de Asia-Pacífico, o entre esta y América Latina y el Caribe, alterarán estas estructuras.

9. Las exportaciones de América Latina y el Caribe a Asia-Pacífico comienzan a diversificarse e incluyen nuevos productos primarios y varios productos de alta tecnología, por lo que cabe preguntarse si esto constituye un avance

Las principales 30 exportaciones de América Latina y el Caribe a la ASEAN, China, la República de Corea y el Japón (ASEAN+3) constituyen una proporción creciente de las exportaciones totales a la región de Asia-Pacífico, puesto que aumentaron del 69% en 1990 al 85% en 2006.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES DE 30 GRUPOS PRINCIPALES
DE PRODUCTOS A ASEAN+3, 1990, 1995, 2000, 2003 Y 2006^{a/}**

-En millones de dólares y porcentajes de las exportaciones totales-

Producto ^{b/}	1990	1995	2000	2003	2006
Mineral de cobre y concentrados	2.9	7.6	11.3	9.1	19.7
Soya	2.3	0.7	7.3	12.6	9.1
Cobre y aleaciones de cobre, refinado y sin refinar	9.6	9.4	8.0	7.3	8.6
Mineral de hierro y concentrados, no aglomerados	7.6	4.8	4.8	5.0	7.8
Petróleo crudo	14.3	5.4	5.6	3.1	5.2
Mineral de hierro, aglomerados	2.3	1.8	2.7	2.5	2.8
Otros metales no ferrosos, minerales y concentrados	0.4	1.2	0.5	0.5	2.5
Mineral de zinc y concentrados	1.0	0.4	0.7	0.8	2.5
Pasta química de madera, a la sosa o al sulfato	2.5	4.7	4.2	3.5	2.4
Harinas y gránulos, no aptos para el consumo humano	1.8	3.9	3.6	2.6	2.1
Otros metales no ferrosos (incluso desperdicios y deshechos)	0.1	0.2	0.3	0.9	2.0
Aceite de soya	2.0	4.3	0.5	5.4	1.9
Aluminio y aleaciones de aluminio, en bruto	10.5	9.2	4.9	2.7	1.9
Cuero de bovinos y equinos	0.5	0.2	1.0	1.5	1.6
Aleaciones de hierro	1.8	1.7	1.1	1.3	1.6
Café verde, tostado	3.4	4.8	3.7	1.7	1.5
Pescado, congelado, excluidos filetes	1.0	2.7	3.9	2.1	1.4
Aves, carne y despojos comestibles	0.9	1.5	1.0	1.2	1.3
Microcircuitos electrónicos	0.0	0.0	0.2	0.1	1.2
Alcoholes acíclicos	0.4	0.7	0.7	0.8	1.0
Carne de cerdo	0.0	0.0	0.4	0.9	0.9
Metales de plomo concentrados	0.4	0.3	0.1	0.5	0.8
Partes y accesorios de maquinas para procesamiento de datos	0.2	0.0	1.6	2.1	0.8
Partes y accesorios para vehículos	0.0	0.5	0.3	1.0	0.7
Pasta de madera	1.1	1.6	1.3	0.8	0.7
Productos de hierro	1.6	2.0	1.5	2.8	0.6
Plata, semi-manufacturada	0.2	0.1	1.0	0.4	0.6
Automóviles para transporte de personas	0.0	0.0	0.1	0.8	0.6
Metales de aluminio y concentrados	0.0	0.0	0.1	0.6	0.6
Madera, especies no coníferas	0.1	0.1	0.3	0.6	0.6
Participación de los 30 principales productos	68.7	69.8	72.7	75.1	85.0
Total de las exportaciones intrarregionales ^{c/}	8 959	11 885	10 769	16 100	30 891

^{a/} Brunei Darussalam, Camboya, China, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Myanmar, República de Corea, República Democrática Popular Lao, Singapur, Tailandia y Vietnam.

^{b/} Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, rev. 2 (nivel de cuatro dígitos).

^{c/} En millones de dólares ajustados por el índice de precios al consumo de los países industrializados (1990=100)

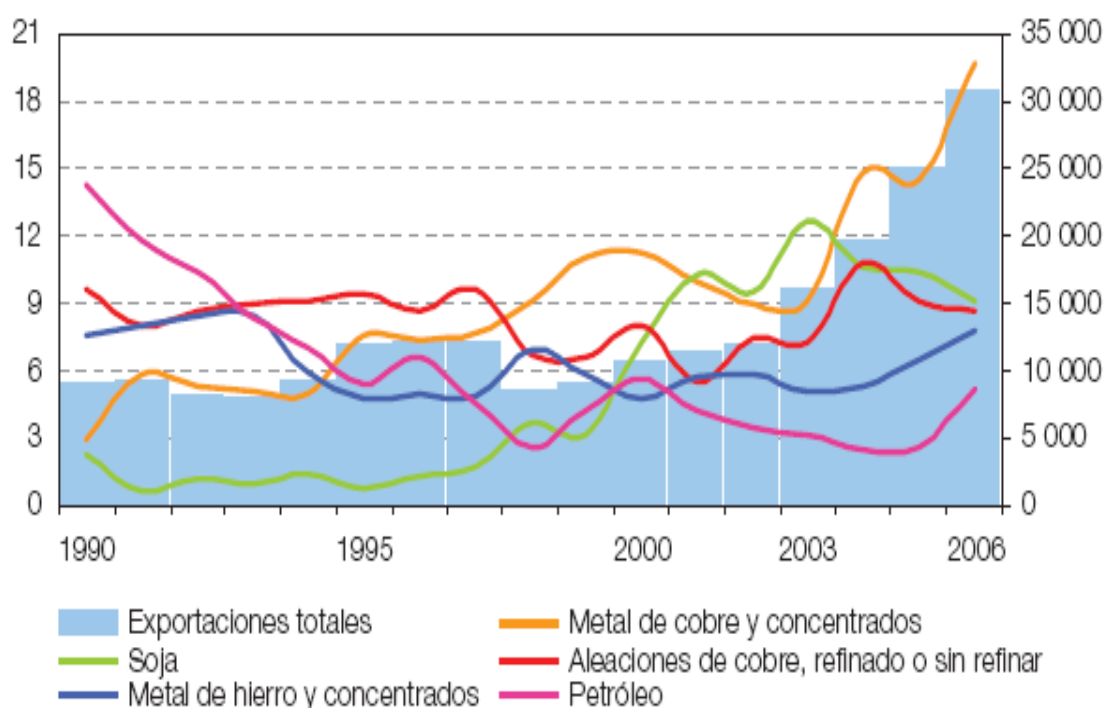
Nota: Los productos que se muestran en negritas no se encuentran entre los 30 principales productos de exportación en 1990.

FUENTE: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Esta concentración cada vez mayor refleja un considerable incremento de la participación de algunos productos básicos clave debido tanto a los precios como a los volúmenes. Además, la lista de los principales 30 productos ha cambiado significativamente desde 1990, habiéndose sumado 13 nuevos productos en 2006 entre los que se incluyen microcircuitos, partes y accesorios, y vehículos automotores.

EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE HACIA ASEAN+3: CINCO PRINCIPALES EXPORTACIONES

-En porcentajes de las exportaciones totales y millones de dólares-



FUENTE: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Se ha incrementado la participación de las exportaciones relacionadas con la minería, en parte a expensas de las exportaciones de productos agrícolas, debido al continuo crecimiento de algunos importantes mercados de Asia y al aumento generalizado del precio de los productos básicos.

Los productos en los que se incorpora un mayor valor agregado también han ganado terreno desde 1990, principalmente el cuero, el pescado y los productos avícolas y porcinos. En los sectores más industrializados, un avance importante es el crecimiento de las exportaciones de microcircuitos, de un 0.1 a un 1.2% del total, un salto significativo dado el rápido incremento de algunas materias primas. Esta evolución muestra la naturaleza dinámica del comercio birregional y de las oportunidades que tiene América Latina y el Caribe para expandir su base de exportaciones más allá de los productos primarios.

10. Las importaciones de América Latina y el Caribe de la región de Asia-Pacífico consisten principalmente en manufacturas, lo que significa una fuerte competencia con los proveedores de los Estados Unidos de Norteamérica y la UE

La lista de los principales 30 productos importados por la región de América Latina y el Caribe en 2006 incluye diversos tipos de manufacturas que comprenden desde productos con uso intensivo de mano de obra hasta productos del sector automotor y productos electrónicos. Los productos que se enumeran representan el 98% de las importaciones totales desde Asia-Pacífico, lo que muestra un elevado nivel de concentración.

Las economías de Asia-Pacífico son actores importantes en el mercado de productos con uso intensivo de tecnología. En otros varios sectores, como el del calzado, los textiles y la vestimenta, y productos electrónicos, la región de Asia-Pacífico compite directamente con los países de América Latina en sus propios mercados y en mercados de terceros países.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: IMPORTACIONES DE 30 PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS DESDE ASIA-PACÍFICO^{a/}

-En millones de dólares y porcentajes-

Posición	Código de la CUCI (2 dígitos)	Descripción del producto	2006	Participación en el total (porcentaje) 2006	Tasa de crecimiento (porcentaje) 1990-2006
1	77	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos	21 476	18.7	24.2
2	76	Aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido	19 122	16.6	18.5
3	75	Maquinas de oficina y maquinas de procesamiento automático de datos	12 668	11.0	28.9
4	78	Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)	11 202	9.7	16.1
5	87	Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control, n.e.p.	4 943	4.3	25.1
6	89	Artículos manufacturados diversos, n.e.p.	4 936	4.3	20.8
7	74	Maquinaria y equipo industrial en general, n.e.p., y partes y piezas de maquinas n.e.p.	4 675	4.1	17.7
8	67	Hierro y acero	2 845	2.5	14.0
9	69	Manufacturas de metales n.e.p.	2 695	2.3	20.2
10	65	Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles, n.e.p., y productos conexos.	2 681	2.3	17.7
11	72	Maquinarias especiales para determinadas industrias	2 425	2.1	13.3
12	84	Prendas y accesorios de vestir	2 160	1.9	24.7
13	58	Resinas artificiales, material plástico, celulosa	1 927	1.7	26.4
14	51	Productos químicos orgánicos.	1 779	1.5	16.1
15	71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	1 765	1.5	13.7
16	32	Hulla, coque y briquetas	1 611	1.4	14.4
17	62	Manufacturas de caucho n.e.p.	1 475	1.3	15.7
18	33	Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	1 434	1.2	16.9
19	85	Calzado	1 267	1.1	23.4
20	66	Manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p.	1 159	1.0	21.9
21	88	Aparatos, equipos y materiales fotográficos y artículos de óptica, n.e.p., relojes	1 057	0.9	10.6
22	54	Productos medicinales y farmacéuticos	798	0.7	19.1
23	23	Caucho en bruto (incluso caucho sintético y regenerado)	735	0.6	8.7
24	73	Maquinas para trabajar metales	661	0.6	12.9
25	82	Muebles y sus partes	616	0.5	34.2
26	59	Materias y productos químicos, n.e.p.	561	0.5	15.8
27	83	Artículos de viajes, bolsos de mano y otros artículos análogos	554	0.5	34.4
28	52	Productos químicos inorgánicos	444	0.4	20.6
29	68	Metales no ferrosos	396	0.3	15.9
30	02	Productos lácteos y huevos de aves	387	0.3	2.5
		Otros	1 832	1.6	6.4
		Total	115 133	100	18.3

^{a/} Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Rev.2 (nivel de dos dígitos).

FUENTE: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

A efectos de asegurar una participación aún mayor en el mercado de la región, las economías de Asia-Pacífico necesitarían fortalecer aún más sus vínculos con las

economías de América Latina y el Caribe mediante la constitución de alianzas y la promoción de diversos tipos de cooperación comercial. El logro de esta meta, a su vez, requiere un conocimiento más profundo de los mercados latinoamericanos.

Asimismo, los Estados Unidos de Norteamérica, la UE y varios países latinoamericanos poseen una posición fuerte en el mercado respecto de muchos grupos de productos manufacturados, lo que pone de relieve los desafíos que las economías de Asia- Pacífico tienen que enfrentar para mantener o expandir sus participaciones de mercado a la luz de los acuerdos de libre comercio con Estados Unidos de Norteamérica y la UE.

A menos que las economías de Asia-Pacífico forjen acuerdos internacionales similares, estos acuerdos con los países del Norte podrían conducir a un relativo deterioro de las condiciones de acceso al mercado para las exportaciones a América Latina.

- 11. Las canastas exportadoras individuales de los países de América Latina y el Caribe a los mercados de Asia-Pacífico siguen concentradas en algunos productos básicos: casi todos los países (excepto el Brasil y México) poseen tres artículos principales que representan más de dos tercios de las exportaciones**

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TRES PRODUCTOS PRINCIPALES DE EXPORTACIÓN A LA REGIÓN DE ASIA-PACÍFICO, POR PAÍS Y DESTINO, 2004-2006

	China		Japón	
Argentina	Soya 6.2%; Aceite de soya 23.4%; Petróleo 13.3%	82.69%	Cobre 25.6%; Aluminio 18.3%; Propano 6.6%	50.4%
Bolivia	Estaño 32.2%; Madera no conífera 14.2%; otros metales no ferrosos 12.6%	59.05%	Zinc 82.8%; Metales preciosos 10.8%; Sésamo 4.3%	97.9%
Brasil	Soya 27.8%; Hierro 20.1%; Petróleo 7.7%	59.5%	Hierro 18.1%; Carne de ave 16.6%; Aluminio 13.3%	48.0%
Chile	Cobre refinado 42.1%; Cobre 35.2%; Pasta química de madera 6.6%	84.0%	Cobre 48.4%; Molibdeno y otros 12.3%; Pescado 8.3%	69.0%
Colombia	Otras ferroaleaciones 53.0%; Otros desechos no ferrosos 36.8%; Otros cueros, bovinos y equinos 2.8%	92.7%	Café 64.9%; Otras ferroaleaciones 14.8%; Flores 5.1%	84.8%
Costa Rica	Microcircuitos 76.9%; Partes de máquinas procesadoras de datos 11.3%; Equinos para telecomunicaciones 4.5%	92.7%	Café 31.4%; Partes de máquinas procesadoras de datos 19.3%; Microcircuitos 13.4%	64.1%
Ecuador	Petróleo 89.6%; Otros desechos no ferrosos 4.5%; Bananos 1.9%	95.0%	Bananos 28.4%; Petróleo 17.9%; Harinas no aptas para consumo humano 13.9%	60.2%
El Salvador	Otros desechos no ferrosos 54.8%; Desechos de metal 10.6% M Desechos de plásticos 6.6%	72.0%	Café 95.2%; Crustáceos 1.8%; Sésamo 1.1%	98.1%
Guatemala	Azúcares 78.1%; Calzado deportivo 2.6%; Calzado deportivo, n.e.p. 2.4%	83.1%	Café 63.0%; Sésamo 18.3%; Otras legumbres 2.1%	83.4%
Honduras	Aparatos eléctricos, cortacircuitos 24.8%; Zinc 22.7%; Azúcares 18.3%	65.8%	Café 81.3%; Sésamo 8.8%; Otros desechos no ferrosos 2.2%	92.3%
México	Partes de máquinas procesadoras de datos 20.8%; Otros desechos no ferrosos 12.3%; Partes para vehículos 5.9%	39.0%	Molibdeno y otros 14.1%; Vehículos para transporte de personas 10.2%; carne porcina 8.3%	32.6%
Nicaragua	Azúcares 47.3%; Otros azúcares 31.1%; Otros cueros, bovinos y equinos 6.9%	85.3%	Café 44.2%; Sésamo 22.6%; Despojos comestibles 21.3%	88.1%
Panamá	Otros desechos no ferrosos 45.3%; Harinas no aptas para consumo humano 22.7%; Otros desechos ferrosos 10.5%	78.6%	Flores 38.6%; despojos comestibles 18.7%; carne bovina 15.7%	73.0%
Paraguay	Algodón 65.6% Otros cueros, bovinos y equinos 16.0%; Madera no conífera 8.2%	89.8%	Sésamo 92.5%; cacahuates 2.0%; legumbres secas 1.7%	96.2%
Perú	Cobre 33.7%; Harinas no aptas para consumo humano 26.5%; Plomo 9.5%	69.7%	Cobre 32.4%; harinas no aptas para consumo humano 15.6%; Zinc 14.7%	62.7%
Uruguay	Lana, pelo de animales, cardados 26.0%; Otros cueros, bovinos y equinos 21.9%; Lana grasa 13.5%	61.4%	Madera en astillas 67.9%; pescado 6.4%; lana, cardada 6.4%	80.6%
Venezuela (Rep. Bol. de)	Productos de fierros 38.7%; Petróleo 24.5%; Otros desechos no ferrosos 16.2%	79.3%	Aluminio 83.9%; Embarcaciones 7.9%; Granos de cacao 2.4%	94.2%
El Caribe	Alúmina 61.3%; Azúcares 28.5%; Otros desechos ferrosos 3.9%	93.7%	Gas 64.0%; Crustáceos 14.8%; Café 13.8%	92.6%

FUENTE: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Continúa...

**AMERICA LATINA Y EL CARIBE: TRES PRODUCTOS PRINCIPALES DE EXPORTACIÓN
A LA REGIÓN DE ASIA-PACÍFICO, POR PAIS Y DESTINO, 2004-2006**

	República de Corea		ASEAN 5	
Argentina	Cobre 31.4%; Aceite de soya 25.7%; Tortas de semillas oleaginosas 17.3%	74.4%	Tortas de semillas oleaginosas 43.5%; Maíz, otros 15.7%; Soya 15.0%	74.2%
Bolivia	Metales preciosos 46.3%; zinc 39.6%; plomo 8.7%	94.6%	Estaño 87.8%; Madera no confiera 3.8%; Ácido inorgánico 2.7%	94.2%
Brasil	Hierro y acero sin terminar 14.3%; Hierro 13.4%; Petróleo 9.6%	37.4%	Tortas de semillas oleaginosas 11.8%; Azúcares 6.3%; Hierro, acero no terminado 6.0%	24.0%
Chile	Cobre refinado 42.3%; Cobre 28.3%; Alcoholes monohídricos 8.7%	79.3%	Cobre, refinado 32.0%; Cobre 17.3%; Hierro 13.3%	62.6%
Colombia	Otras ferroaleaciones 69.0%; Café 14.7; Otros desechos no ferrosos 8.2%	91.9%	Cueros y pieles 27.3%; Piedras preciosas 13.9%; Fungicidas 12.0%	53.2%
Costa Rica	Partes para aparatos de telecomunicaciones, 38.4%; Microcircuitos 24.0%; Partes y accesorios para máquinas procesadoras de datos 14.6%	76.9%	Partes de máquinas procesadoras de datos 60.7%; Microcircuitos 24.8%; Frutos secos y granos 1.9%	87.4%
Ecuador	Petróleo 97.0%; Otros desechos no ferrosos 1.1%; Pescado 0.6%	98.6%	Grasa y aceites de pescado 31.8%; Tabaco 13.3%; Extractos de café 10.2%	55.3%
El Salvador	Otros desechos no ferrosos 53.9%; Café 24.2%; Máquinas de coser 8.9%	87.0%	Azúcares 95.1%; Máquinas de coser 1.5%; Otros desechos no ferrosos 1.5%	98.2%
Guatemala	Azúcares 88.1%; Blusas y camisas 2.4%; Químicos inorgánicos n.e.p. 2.4%	92.9%	Azúcares 70.3%; Especies 17.9%; Vehículos de mercancías 3.6%	91.8%
Honduras	Zinc 48.1%; Café 26.8%; Metales precioso 10.9%	85.7%	Azúcares 90.7%; Otros textiles 4.2%; Café 1.7%	96.5%
México	Cobre, refinado 23.6%; Zinc 16.7%; Otros desechos no ferrosos 7.1%	47.7%	Partes de máquinas procesadoras de datos 23.3%; Equipos para procesamiento de datos, 6.5%; Microcircuitos 5.7%	35.5%
Nicaragua	Otros cueros, bovinos y equinos 93.9%; Crustáceos 5.4%; Máquinas de coser 0.5%	99.8%	Alcohol monohídrico 66.4%; Aguardientes 30.0%; Accesorios para vestimenta 2.5%	99.0%
Panamá	Otros desechos no ferrosos 55.1%; grasas y aceites de pescado 33.0%; Desechos hierro 4.5%	92.5%	Desechos de hierro 27.5%; Otros desechos ferrosos 22.7%; Otros desechos no ferrosos 17.4%	67.6%
Paraguay	Algodón 49.5% Sésamo 19.8%; Carne bovina 7.7%	77.0%	Otros cueros, bovinos y equinos 47.3%; Algodón 24.1%; Trigo sin moler 21.9%	93.2%
Perú	Zinc 40.4%; Cobre 26.6%; Plomo 10.7%	77.7%	Cobre 26.0%; Harinas no aptas para consumo humano 25.8%; Zinc 21.6%	73.4%
Uruguay	Otros quesos, cuajadas 55.2%; Pescado 6.4%; Cueros y pieles enteros de ganado bovino 7.2%	78.8%	Otros cueros, bovinos y equipos 74.2%; Carne bovina 5.6%; Pieles enteras 4.5%	84.3%
Venezuela (Rep. Bol. de)	Hierro, acero en gránulos y polvo 82.4%; Otros desechos no ferrosos 9.6%; Ácido inorgánico 1.6%	93.6%	Petróleo 64.4%; Productos de hierro 15.7%; Hidrocarburos acíclicos 6.1%	86.2%
El Caribe	Hierro, acero en gránulos y polvo 63.8%; Aluminio 9.0%; Otros desechos no ferrosos 6.3%	79.1%	Productos de hierro 34.5%; Tabaco 6.1%; Resistencias eléctricas 5.6%	46.2%

FUENTE: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

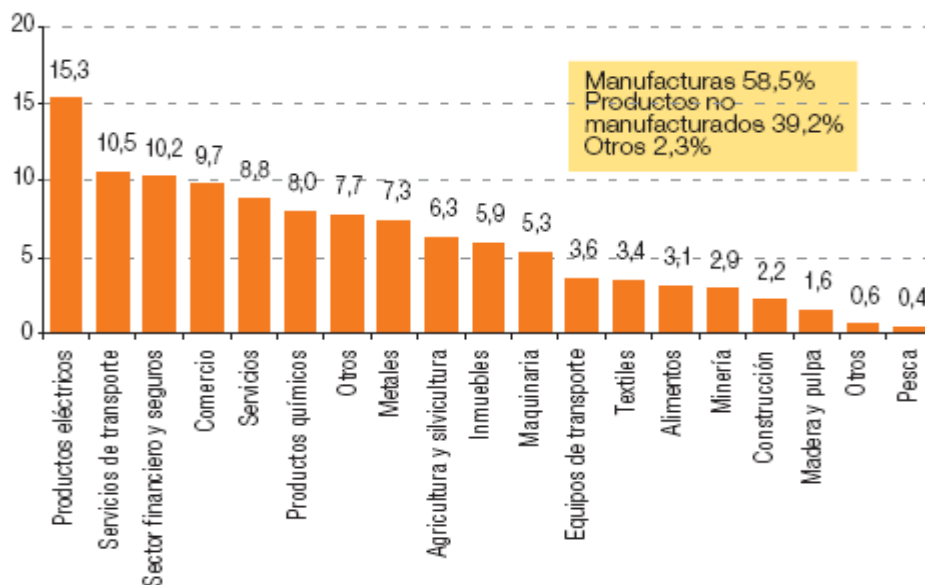
12. La inversión directa en el exterior del Japón en Asia es destacable por el valor de la inversión y la elevada concentración en manufacturas, mientras que en América Latina y el Caribe se dirige principalmente a los recursos naturales y los servicios

A fines de 2006, aproximadamente el 8.7% de la inversión directa en el exterior de Japón (39 mil millones de dólares) se dirigió a América Latina y el Caribe.

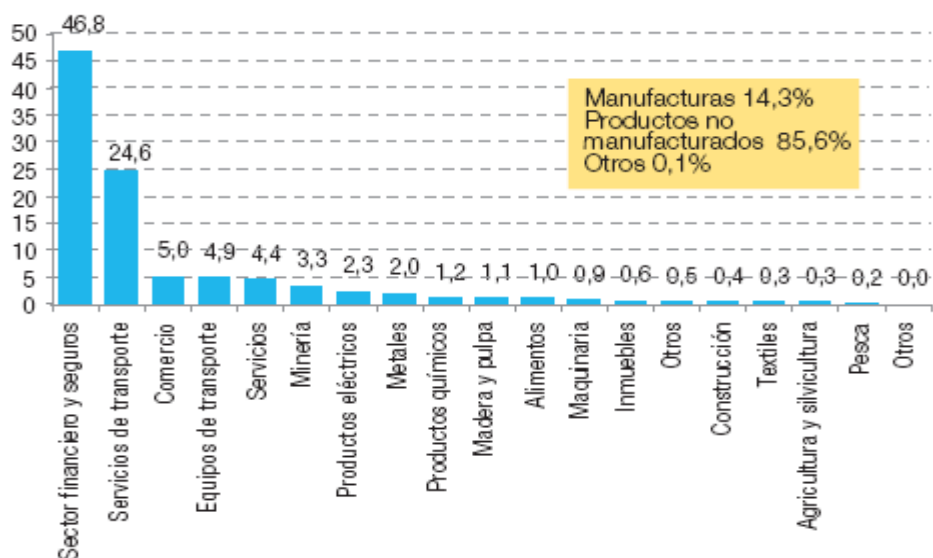
JAPÓN: INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR EN ASIA Y AMÉRICA LATINA, POR INDUSTRIA, 1989-2004

-Porcentajes del total-

A. Asia



B. América Latina y el Caribe



Nota: Estas estadísticas se compilaron sobre la base de cifras notificadas e informadas de acuerdo con las leyes de divisas y comercio exterior. Cabe destacar que la inversión extranjera directa por debajo del umbral mínimo sobre el que debe informarse (es decir, 100 millones de yenes o su equivalente) no se refleja en las estadísticas.

FUENTE: CEPAL, sobre la base de información del Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón [online] <http://www.mofa.go.jp/>.

La inversión directa en el exterior japonesa en Asia se centró en el sector manufacturero y representó el 66% de los proyectos de inversión y el 59% del valor invertido, mientras que los sectores no manufactureros absorbieron menos del 40% de los proyectos y el valor invertido.

Esta situación es radicalmente diferente a la de América Latina y el Caribe, donde el sector manufacturero recibió solamente el 14% de la inversión directa en el exterior de Japón en la región, mientras que el sector del transporte recibió el 5% del valor total invertido. Por sector, el principal receptor fue el financiero y de seguros, que absorbió aproximadamente el 47% del total invertido, seguido por los servicios de transporte, con el 25%. Resulta sorprendente que, excepto la minería, las actividades basadas en recursos naturales no hayan sido receptoras significativas de inversión directa en el exterior de Japón.

JAPÓN: DESEMPEÑO DE SUBSIDIARIAS EN EL EXTERIOR, 2005

-Número de empresas, millones de dólares y porcentajes-

Economías / Regiones	Número de empresas		Ventas		Ganancia corriente		Tasas de ganancia
	Número	%	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%	(%)
Todas las regiones	15 850	100.0	1 681 368	100	69 172	100	4.2
América del Norte	2 825	17.8	601 778	35.8	21 863	31.6	3.6
Estados Unidos de Norteamérica	2 623	16.5	552 478	32.9	19 707	28.5	3.5
América Latina y el Caribe	823	5.2	57 766	3.4	8 904	12.9	15.5
Asia	9 174	57.9	594 306	35.3	22 711	32.8	4.0
China	3 139	19.8	112 555	6.7	4 046	5.8	3.7
Hong Kong de China	912	5.8	98 737	5.9	1 713	2.5	1.8
ASEAN 4 ^{a/}	2 715	17.1	170 262	10.1	8 855	12.8	5.4
Países de reciente industrialización (3) ^{b/}	2 044	12.9	191 699	11.4	6 233	9.0	3.5
Oriente Medio	76	0.5	22 892	1.4	1 603	2.3	7.1
Europa	2 384	15.0	347 800	20.7	8 569	12.4	2.4
Unión Europea	2 258	14.2	339 540	20.2	7 977	11.5	2.2
Oceanía	446	2.8	45 259	2.7	4 899	7.1	11.6
África	122	0.8	11 567	0.7	624	0.9	5.5

^{a/} Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia.^{b/} República de Corea, Singapur y Taipei de China.

FUENTE: CEPAL, sobre la base de información del Ministerio de Economía, Comercio e Industria de Japón, "kaigai jigyo katsudo kihon chosa" [Estudio básico (tendencias) de actividades comerciales en el extranjero] N° 36, 2007.

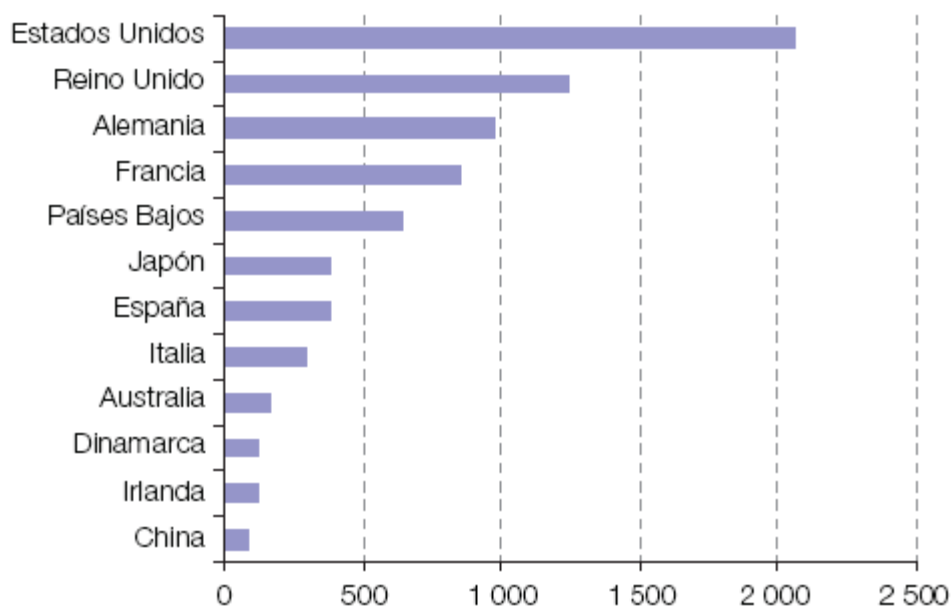
El desempeño de las subsidiarias japonesas en Asia es muy destacable en términos de cantidad de empresas, ventas y ganancias; sin embargo, en términos de ganancias, América Latina y el Caribe ocupa un lugar excepcionalmente bueno.

13. Últimamente, China también ha invertido en el exterior y varias grandes empresas de ese país han invertido en América Latina y el Caribe, a pesar de que los destinos preferidos de inversión son los paraísos fiscales

Últimamente, China también ha invertido en el exterior y actualmente es la sexta fuente más importante del mundo de inversión extranjera directa de los países en desarrollo.

CHINA: INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR COMPARADA CON LA DE PAÍSES DESARROLLADOS, 2006

-En miles de millones de dólares-



FUENTE: CEPAL, sobre la base de información del Ministerio de Comercio de China, *Statistics Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2006*.

CHINA: POSICIÓN DE LOS DESTINOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

-En miles de millones de dólares-

Posición	Economía/Región	Miles de millones de dólares	Posición	País/Región	Miles de millones de dólares
1	Hong Kong de China	42.27	11	Singapur	0.47
2	Islas Caimán	14.09	12	Mongolia	0.32
3	Islas Vírgenes Británicas	4.75	13	Kazajstán	0.28
4	Estados Unidos de Norteamérica	1.24	14	Arabia Saudita	0.27
5	República de Corea	0.95	15	Zambia	0.27
6	Federación de Rusia	0.93	16	Vietnam	0.25
7	Australia	0.79	17	Argelia	0.25
8	Macao de China	0.61	18	Tailandia	0.23
9	Sudán	0.50	19	Indonesia	0.23
10	Alemania	0.47	20	Japón	0.22

FUENTE: CEPAL, sobre la base de información del Ministerio de Comercio de China, *Statistics Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2006*.

A fines de 2006, las empresas chinas no financieras poseían inversiones por 75 mil millones de dólares en el exterior, de los cuales 17 mil millones se invirtieron en 2006. Respecto del destino de las inversiones, casi el 90% de la inversión directa en el exterior no financiera se ha dirigido a los países de América Latina y el Caribe y Asia.

América Latina y el Caribe recibió 8 mil 500 millones de dólares en 2006, que representaron el 48% del total de ese año. Estas inversiones se dirigieron principalmente a las Islas Caimán y las Islas Vírgenes Británicas, ambos paraísos fiscales del Caribe, pero sin vínculos importantes con otras economías de América Latina y el Caribe.

Una cantidad cada vez mayor de grandes empresas chinas están comenzando a operar o a invertir en varios países de América Latina. Las áreas más favorecidas por las inversiones han sido el petróleo y el gas, los minerales y los metales, el transporte y las telecomunicaciones. No obstante, no hay información oficial disponible sobre este proceso.

PRINCIPALES EMPRESAS CHINAS EN AMÉRICA LATINA

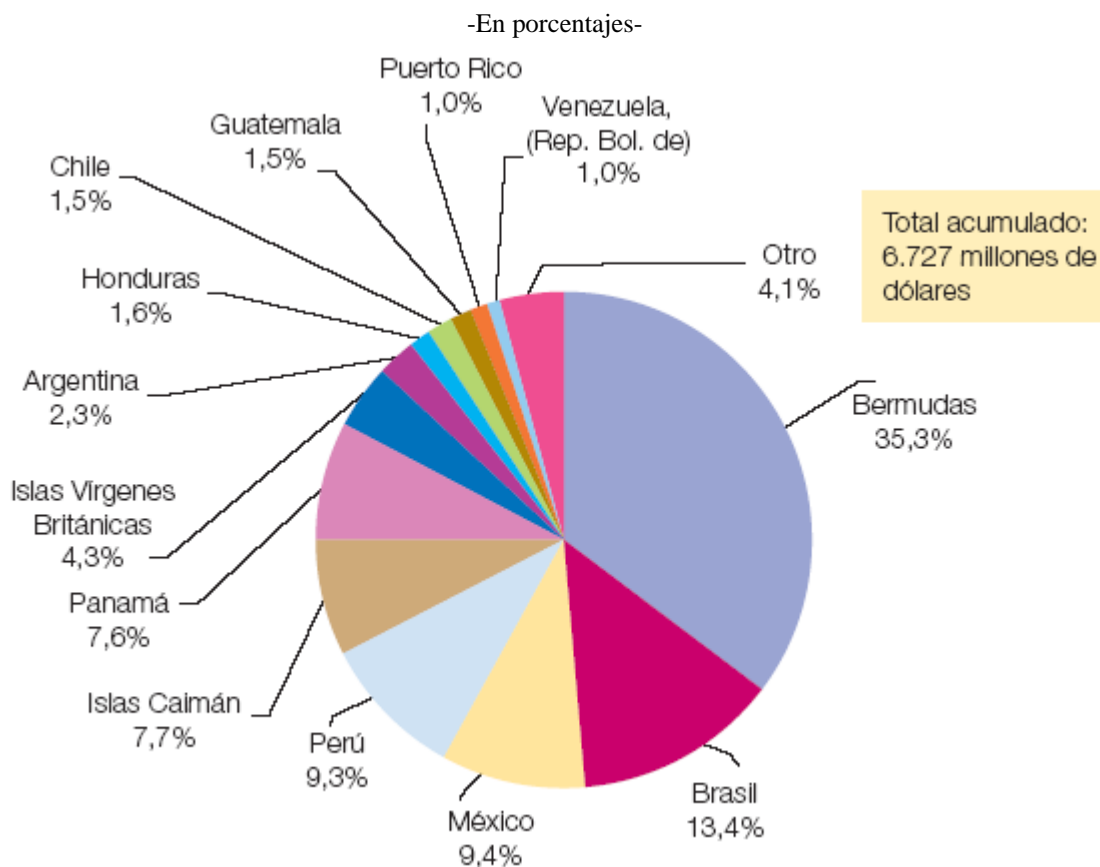
Sector	Petróleo y gas		Minería						Pesca	Telecomunicaciones	Tecnología de la información	Vehículos	Productos electrónicos
	China National Petroleum Corporation	China Petrochemical Corporation	China National Offshore Oil Corporation	Sinochem Corporation	China Minmetals Corporation	Shanghai Baosteel Group	Sinosteel Corporation	China Nonferrous Metal Mining & Construction Group					
Argentina			X						X	X		X	X
Bolivia					X					X			
Brasil	X	X	X		X	X	X			X			X
Chile					X					X		X	
Colombia	X	X							X	X		X	
Cuba				X						X			
Ecuador	X	X		X						X			
México	X	X	X							X	X		X
Perú	X		X		X		X	X		X			
Venezuela (Rep. Bol. de)	X	X	X							X			

FUENTE: CEPAL, sobre la base de información de los consulados de China en América Latina y del Ministerio de Comercio de China, *Statistics Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment* 2006.

14. América Latina y el Caribe no ha sido un destino preferido para la inversión directa en el exterior de la República de Corea, excepto las Bermudas, si bien ha habido cierta inversión en el sector manufacturero del Brasil, Centroamérica y México

A marzo de 2008, aproximadamente el 7% del acervo de la inversión directa en el exterior de la República de Corea se había dirigido a América Latina y el Caribe.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR DE LA REPÚBLICA DE COREA, 1980-MARZO DE 2008^{a/}

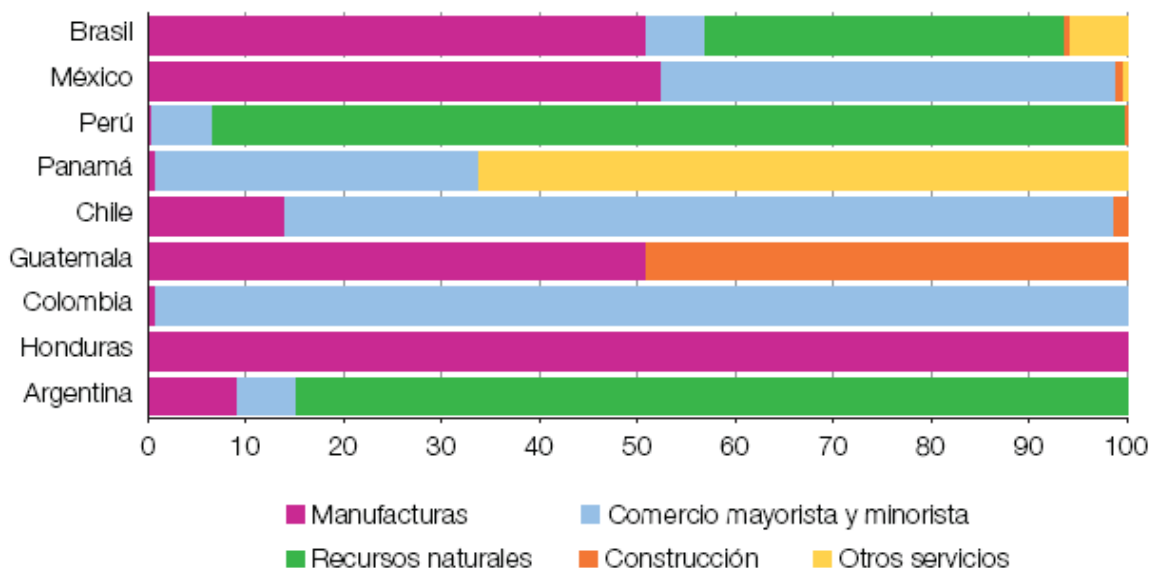


^{a/} La información correspondiente a 1980 representa una cifra acumulada desde 1968 hasta 1980.
 FUENTE: CEPAL, sobre la base de información de Export-Import Bank of Korea [en línea] <http://www.koreaexim.go.kr>.

En esa región, los paraísos fiscales como las Bermudas, las Islas Caimán y las Islas Vírgenes Británicas han sido importantes receptores, además del Brasil (13%), Perú (9%) y México (9%). Los países de Centroamérica recibieron casi el 5% de las inversiones, equivalente a 300 millones de dólares.

**AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): DISTRIBUCIÓN DE LA
INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR DE LA REPÚBLICA
DE COREA, POR SECTOR, PROMEDIO 2004-2007**

-En porcentajes-



FUENTE: CEPAL, sobre la base de información de Export-Import Bank of Korea [en línea] <http://www.koreaexim.go.kr>.

Por sector, la inversión directa en el exterior de la República de Corea en la región se centra en unos pocos sectores industriales importantes: manufacturas (24%), minería (30%), agricultura y pesca (2%) y servicios y comercio (44%). Esta inversión inicial principalmente en los sectores de recursos naturales gradualmente se dirigió a las actividades manufactureras, sobre todo los productos electrónicos (38% de las empresas inversoras), textiles y vestimenta (34%), hierro y acero, y petróleo, en el caso de las grandes empresas coreanas, y textiles y vestimenta en el caso de las pequeñas y medianas empresas.

AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR DE LA REPÚBLICA DE COREA, POR SECTOR, 2004-2007

-En miles de dólares-

	Manufactura	Comercio mayorista y minorista	Recursos naturales	Construcción	Otros servicios	Total
Argentina	771	500	7 109	0	0	8 380
Honduras	20 941	0	0	0	0	20 941
Colombia	247	26 725	0	0	0	26 972
Guatemala	17 676	0	0	17 059	0	34 735
Chile	5 927	35 895	0	508	0	42 330
Panamá	2 000	86 975	0	4	173 700	262 679
Perú	950	17 000	254 422	235	0	272 607
México	145 187	128 657	0	2 144	1 123	277 111
Brasil	290 679	33 567	210 015	2 450	33 184	569 895

FUENTE: CEPAL, sobre la base de información de Export-Import Bank of Korea [en línea] <http://www.koreaexim.go.kr>.

Conclusiones y recomendaciones

Teniendo en cuenta los riesgos que enfrenta hoy la economía mundial y su nueva geografía centrada cada vez más en la región de Asia-Pacífico, los gobiernos de América Latina y el Caribe deben redoblar sus esfuerzos para identificar y aprovechar las posibles complementariedades derivadas de una mayor integración con esa región. Para lograrlo, los países de América Latina y el Caribe deben adoptar un enfoque coordinado en sus iniciativas comerciales y de inversión.

Las condiciones económicas favorables que hoy presenta la región ofrecen una oportunidad única para sentar las bases de un continuo flujo de relaciones comerciales y de inversión con Asia-Pacífico mediante: i) la creación de alianzas comerciales birregionales, ii) el aumento de la cooperación en materia de innovación y de capital humano a fin de diversificar el comercio y agregar más valor y conocimiento a las exportaciones y iii) la colaboración con vistas a promover condiciones más estables para el crecimiento.

Uno de los factores que limitan las corrientes birregionales de comercio e inversiones es la falta de comercio intraindustrial entre ambas regiones. Si bien dentro de las dos regiones el nivel de este tipo de comercio es elevado, entre ambas aún es escaso. El hecho de que las corrientes de comercio intraindustrial aún representen una parte relativamente pequeña del comercio birregional indica que este tipo de cooperación en el comercio y las inversiones ofrece no solo grandes posibilidades sino también enormes desafíos.

Las corrientes comerciales siguen siendo de naturaleza interindustrial: las importaciones provenientes de la región de Asia-Pacífico consisten en manufacturas, mientras que las exportaciones de América Latina y el Caribe se componen principalmente de productos básicos. Si bien las manufacturas representan un porcentaje cada vez más elevado de las exportaciones intrarregionales en América Latina y el Caribe, las exportaciones a Asia-Pacífico muestran una tendencia opuesta. Los envíos de alimentos, minerales y metales aumentaron como proporción del total de exportaciones a la región de Asia-Pacífico, lo que refleja las ventajas comparativas de la región y el potencial de esos mercados.

Por el contrario, las experiencias de Centroamérica, sobre todo la de México, muestran los beneficios de una estrategia de inversiones con comercio, distinta a la adoptada en el resto de la región. Dadas las tendencias divergentes en materia de especialización internacional en ambas regiones, es posible que se abran nuevas posibilidades de producción y oportunidades de exportación para los países de América Latina y el Caribe, al tiempo que las cadenas internacionales de producción en la región de Asia-Pacífico continúan expandiéndose y profundizándose y la demanda de productos básicos sigue siendo intensa.

América Latina y el Caribe está comenzando a exportar una gama de productos más diversificada a Asia-Pacífico; la lista incluye varios nuevos productos, como

productos de la pesca, carne de cerdo y manufacturas de alta tecnología, incluidos microcircuitos electrónicos, equipos de telecomunicaciones y máquinas para el procesamiento de datos. La presencia de estos productos indica que América Latina está empezando a integrarse, aunque débilmente, a las amplias redes de cadenas de suministro que predominan en la región de Asia-Pacífico.

Existen algunas corrientes comerciales birregionales intraindustriales que, a pesar de ser incipientes, van en aumento. En general, el comercio de México con la región de Asia-Pacífico muestra índices de Grubel y Lloyd más elevados que los del resto de los países de América Latina. Brasil y Costa Rica ya han logrado establecer algún tipo de comercio intraindustrial con Asia-Pacífico. Por su parte, Australia, Nueva Zelanda y Singapur, en la región de Asia-Pacífico, están empezando a incursionar en el comercio intraindustrial con la región. En suma, el avance ha sido importante y la estructura del comercio ha pasado de ser puramente interindustrial a ser un poco más intraindustrial.

Tanto las corrientes de inversión extranjera directa intrarregional en la región de Asia-Pacífico como las afluencias de inversiones directas de los grandes países desarrollados a los países asiáticos emergentes han promovido la integración regional de hecho en esa región, ya que ambos tipos de ingresos han representado una enorme inversión. En la región de Asia-Pacífico existe una clara relación de comercio con inversiones, que promueve el comercio intraindustrial e intrafirma y fracciona las complejas redes internacionales y transfronterizas de cadenas de suministro.

La pérdida de ventajas comparativas en la producción manufacturera de Japón como consecuencia de la fragmentación de los procesos de fabricación en la región de Asia-Pacífico, llevó a las empresas japonesas a fraccionar sus procesos productivos y a trasladar una mayor cantidad de etapas en las que se hace un uso intensivo de mano de obra a países vecinos de Asia Oriental. Este “vaciamiento” de la economía japonesa

también ocurrió en Taipei China, República de Corea, Singapur y Hong Kong de China, profundizándose de este modo el proceso denominado “fábrica Asia”. El posterior ingreso de China y los países de la ASEAN al escenario económico mundial redujo aún más las ventajas industriales comparativas de los países de Asia Oriental con mayores ingresos y volvió más atractiva la producción en el exterior. Cabe destacar que la reciente complementariedad industrial y comercial en esa región ocurrió fuera del ámbito de los acuerdos regionales de comercio. Las empresas de América Latina y el Caribe deben adoptar las medidas necesarias para ingresar a las cadenas de suministro asiáticas mediante la formación de alianzas comerciales y de inversión y la firma de acuerdos comerciales, a fin de lograr nuevos accesos a estos mercados y sumarse a las cadenas de exportación y producción de Asia.

Además de la inversión extranjera directa basada en recursos naturales, otra inversión extranjera directa preponderante en América Latina se ha vinculado a la búsqueda de mercados, aunque en este caso se trata de una inversión volcada en gran medida hacia el interior, que no logra contribuir lo suficiente a la promoción de las capacidades manufactureras locales ni a la competitividad internacional. Una de las principales razones del bajo nivel de corrientes de comercio con inversiones entre ambas regiones es la falta de inversión extranjera directa relacionada con la búsqueda de la eficiencia, que es la más común en la región de Asia-Pacífico. Los puntos de la región que reciben esta clase de inversión sufren los problemas habituales que de ella derivan: la creación de una economía de “enclave” y una trampa de bajo valor agregado, así como la falta de aglomeraciones industriales.

Por lo tanto, los esfuerzos destinados a profundizar las relaciones comerciales y las inversiones con Asia-Pacífico deben seguir dos caminos: i) promover una inversión extranjera directa relacionada con la búsqueda de la eficiencia en América Latina y el Caribe y ii) enfrentar los inconvenientes de la inversión vinculada a la búsqueda de

nuevos mercados, que suelen repercutir en la economía en general y en el sector de las exportaciones en particular.

Varias experiencias recientes demuestran que se puede agregar valor y conocimiento a las exportaciones de productos básicos para lograr un aprovechamiento eficaz y coordinado de las ventajas comparativas. Aunque con más dificultades que las manufacturas, los productos básicos también pueden integrarse a las cadenas de producción y comercialización de la región de Asia-Pacífico, aunque esto requiere un enfoque integral que abarque el proceso de producción, la logística comercial, el transporte marítimo y aéreo y la comercialización y distribución en el mercado de consumo final. Las exportaciones realizadas mediante alianzas con inversionistas de la región de Asia-Pacífico podrían ayudar a conformar un conjunto de actividades que incluya bienes, servicios, inversiones y financiamiento. Es necesario establecer alianzas estratégicas para incrementar el valor agregado en toda la cadena de producción y comercialización, así como alianzas tecnológicas que sean beneficiosas para ambas partes (con el fin, entre otros, de aplicar los adelantos en el área de la biotecnología a la agricultura, la minería, la silvicultura y la pesca).

Es imperioso que los países de la región también: i) aprovechen al máximo el crecimiento que se registra actualmente en Asia-Pacífico, y establezcan nuevas conexiones para fortalecer la innovación y la competitividad (un vínculo débil en la región de América Latina); ii) fortalezcan los vínculos entre el comercio y la inversión y iii) consoliden relaciones productivas y tecnológicas.

La región de Asia-Pacífico ofrece inversiones que podrían brindar un financiamiento complementario a las principales iniciativas, sobre todo en los sectores de infraestructura y energía. Un desafío interesante consiste en identificar los proyectos de infraestructura y energía en América Latina y el Caribe en los que la inversión asiática podría ser más útil para acelerar la puesta en marcha de las obras. Esto no

solo ayudaría a reforzar la facilitación del comercio y el vínculo de inversiones con la región de Asia-Pacífico, sino que también generaría externalidades para el proceso de integración regional de América Latina. Por lo tanto, sería recomendable hacer coincidir la alianza estratégica con Asia-Pacífico con los esfuerzos destinados a promover la integración regional para construir mercados unificados en los que sean aplicables estándares cada vez más comunes y que ofrezcan una mayor certeza jurídica.

Aún existen ciertos problemas de acceso al mercado, ya que a la región de Asia-Pacífico aplica altos equivalentes ad valorem a los productos agrícolas y a ciertas manufacturas basadas en recursos naturales que constituyen grandes intereses de exportación para América Latina y el Caribe y en las que la región tiene notorias ventajas comparativas. Por lo tanto, la región tiene el desafío de lograr una participación más activa en las cadenas asiáticas de producción y distribución con exportaciones que enfrentan los niveles más elevados de protección.

La ausencia de una red de empresas bien establecida, ya sea de grandes empresas o de PyMES, constituye un obstáculo para las alianzas estratégicas y la asociación corporativa. A pesar de las oportunidades rentables, los altos costos irrecuperables de las nuevas empresas y los riesgos que estas suponen para los inversionistas individuales también pueden seguir actuando como barrera. La infraestructura inadecuada, sobre todo la falta de un buen sistema de transporte, también obstaculiza el dinamismo de las corrientes comerciales y de las inversiones. La solución de estos inconvenientes sin duda mejoraría la inversión y el comercio birregional.

Existen varios e importantes temas de interés común relacionados con la promoción del comercio y las inversiones, el aumento de la competitividad internacional, el acceso al mercado, los acuerdos de libre comercio y la integración regional. Para reducir la gran brecha que existe entre la información sobre las oportunidades

comerciales y la percepción de estas y el acceso al mercado, los países de ambas regiones deben considerar la adopción de diversas medidas, como las que se enumeran a continuación, tanto en la esfera económica como en la comercial. Estas medidas deben ser coordinadas y permitir el aprovechamiento de las disposiciones internacionales y regionales existentes, además de incluir a las asociaciones comerciales y a otros actores del sector privado.

- i) Intercambiar información sobre las oportunidades y el acceso al mercado, incluso indicadores económicos básicos, últimas tendencias en materia de inversiones y comercio birregional, avances en la integración regional, estándares, medidas comerciales arancelarias y no arancelarias;
- ii) Mantener un diálogo sobre:
 - las políticas vinculadas a la promoción de la inversión y el comercio birregional con el propósito de identificar los obstáculos que esta enfrenta y las necesidades para la creación de capacidades e instituciones;
 - las políticas vinculadas a la promoción del comercio y las inversiones para analizar las mejores prácticas en ambas regiones, a fin de aumentar la competitividad internacional, la innovación y la integración regional;
 - las políticas vinculadas a la creación de capacidades relacionadas con el comercio, con la inclusión de varios temas emergentes como la facilitación del comercio y la iniciativa de ayuda para el comercio;
 - las políticas vinculadas al proceso de la Organización Mundial del Comercio, en el que se aborden no solo las negociaciones comerciales de la Ronda de Doha, sino también la dimensión del desarrollo, la

- convergencia o divergencia entre regionalismo y multilateralismo y el fortalecimiento de las normas operativas sobre el tratamiento especial y diferencial, y
- los tratados de libre comercio, incluso acuerdos bilaterales, subregionales y birregionales, y los procesos de negociación, implementación y administración de estos;
- iii) Intercambiar información sobre inversiones, incluso tendencias de las corrientes de inversión extranjera directa, acuerdos multilaterales y bilaterales relacionados con las inversiones, inventarios de programas de promoción de las inversiones y regímenes de políticas y reglamentos de las regiones de Asia-Pacífico y América Latina y el Caribe;
- iv) Promover las pequeñas y medianas empresas, haciendo hincapié en el establecimiento de vínculos institucionales entre las PyMES mediante asociaciones en ambas regiones, promover el uso de capital de riesgo para el escalamiento tecnológico, aplicado también a la tecnología de la información y las comunicaciones, e impulsar el comercio electrónico, lo que aumentaría las inversiones y el comercio interregional, y
- v) Fortalecer la infraestructura de transporte, lo que incluye la evaluación de los estudios de prefactibilidad existentes y la adopción de medidas destinadas a asegurar el financiamiento para implementar proyectos de infraestructura.

Los países de la región deben buscar un mejor acceso a los mercados de Asia-Pacífico, ya sea mediante acuerdos bilaterales individuales o por medio del trabajo coordinado para llegar a acuerdos conjuntos. Chile, México y Perú deberían desempeñar un papel clave en la coordinación de posiciones y trabajar juntos en

distintos frentes, no solo en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) sino también en y entre los esquemas de integración intrarregional.

La región podría buscar un mejor acceso al mercado de Asia-Pacífico mediante, entre otras medidas:

- i) Promover una mayor liberalización del comercio en el marco del APEC, posiblemente mediante un área de libre comercio de Asia-Pacífico (FTAAP) que podría incluir a otros países de América Latina, además de los tres que ya son miembros del Foro (Chile, México y Perú). Esta medida permitiría buscar una mayor uniformidad y convergencia de normas y disciplinas entre los tratados de libre comercio suscritos por los miembros del Foro y los firmados por países de América Latina y el Caribe;
- ii) La promoción del comercio y las inversiones dentro del APEC mediante la simplificación y armonización de las normas de origen incluidas en la mayoría de los tratados de libre comercio firmados por sus miembros y el aumento de la flexibilidad en la adaptación de las normas de origen en los distintos esquemas de integración y tratados de libre comercio de la región;
- iii) La posible ampliación del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica Estratégica (P-4), expandiendo su cobertura geográfica para futuras negociaciones, mediante la inclusión, por ejemplo, de Colombia, México, Perú y Tailandia;
- iv) El respaldo coordinado de los tres países latinoamericanos miembros del APEC para que otros países de la región puedan también convertirse en miembros de este Foro;

- v) La posibilidad de que los tres países latinoamericanos miembros del APEC -Chile, México y Perú- busquen una negociación de libre comercio con la ASEAN, a la que luego podrían incorporarse otros países del Arco del Pacífico Latinoamericano, y
- vi) El fortalecimiento del Foro de Cooperación América Latina-Asia del Este (FOCALAE) -único foro para el diálogo sobre la cooperación que se extiende más allá de la cuenca del Pacífico- y el logro de una participación más activa de los países de ambas regiones en este.

El APEC cuenta con dos iniciativas en su programa de liberalización y facilitación del comercio y las inversiones destinadas a reducir los costos de transacción y facilitar los negocios en América Latina y el Caribe y Asia-Pacífico y entre ambas regiones: el Plan de Acción de Facilitación del Comercio II y el Plan de Acción de Facilitación de la Inversión. Ambos se han desarrollado de forma gradual y actualmente están en proceso de implementación, en el que las economías miembros han de adoptar medidas específicas.

Estas dos iniciativas entre el APEC y la región de América Latina y el Caribe pueden ser complementarias. Para promover un mayor comercio intraindustrial entre ambas regiones, crear cadenas de valor del comercio y añadir valor a las exportaciones basadas en productos primarios de América Latina y el Caribe, los planes de acción de facilitación del comercio y de la inversión se pueden implementar simultáneamente en esa región.

Actualmente, una de las principales desventajas de la región de América Latina y el Caribe en los mercados mundiales es precisamente la falta de infraestructura, de logística relacionada con el comercio y de eficiencia en los procesos de producción y comercialización, lo que hace que sus productos sean menos competitivos en los mercados mundiales, incluidos los de Asia-Pacífico.

Las iniciativas de facilitación del comercio y de las inversiones contenidas en ambos planes de acción elaborados por el APEC tienen por objeto reducir o eliminar los actuales obstáculos para hacer negocios. Por lo tanto, para América Latina y el Caribe es importante definir una estrategia en virtud de la cual ambas regiones puedan beneficiarse mutuamente de la implementación de esos planes de acción. Existen varias iniciativas concretas de facilitación del comercio que se pueden desarrollar y aplicar conjuntamente, como las relativas a los procedimientos de aduana, las normas y el cumplimiento y el comercio electrónico.

El Plan de Acción de Facilitación de la Inversión se basa asimismo en una serie de principios que también pueden aplicarse conjuntamente, que incluyen la accesibilidad y la transparencia en la implementación de las políticas de inversiones, la protección de las inversiones y la estabilidad de los entornos de las inversiones, la previsibilidad de las políticas de inversiones y la eficiencia y la eficacia de los procedimientos de inversión.

Fuente de información:

http://www.eclac.cl/comercio/publicaciones/xml/6/34516/LC_L_2971_APEC_esp_2008.pdf

Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe: Tendencias 2008 (CEPAL)

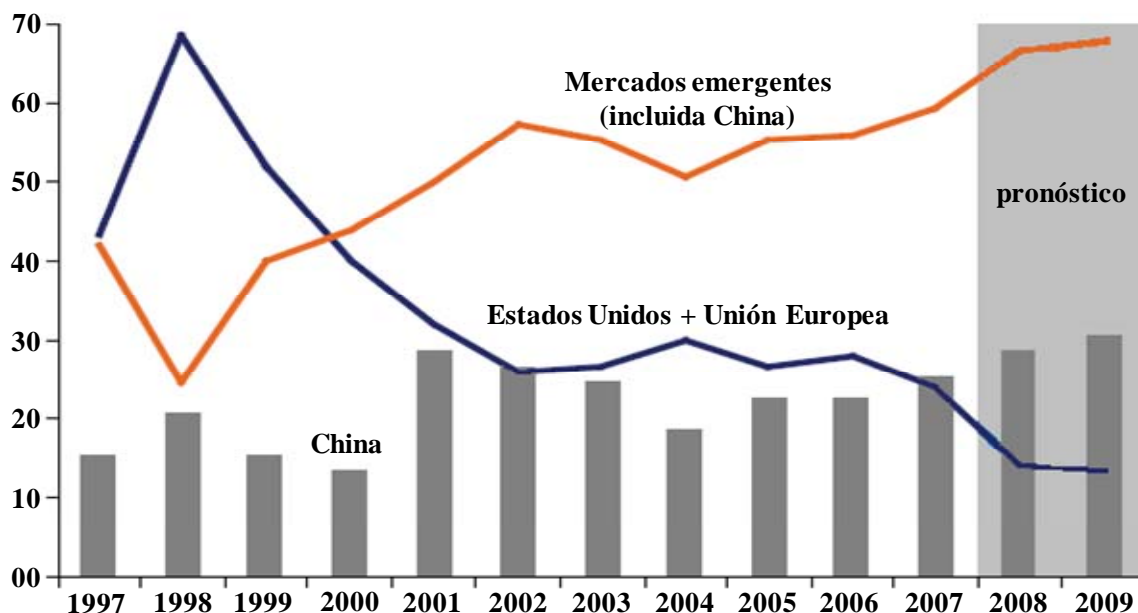
El 27 de octubre de 2008, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) presentó el *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2007, Tendencias 2008*, el cual aborda temas como las tendencias recientes de las principales economías industrializadas, lo ocurrido últimamente en la Ronda de Doha, las relaciones comerciales y de inversión entre América Latina y el Caribe, Asia y el Pacífico, los avances y principales iniciativas en materia de integración regional, así como los avances para lograr un acuerdo de asociación entre la Unión Europea (UE) y

los distintos esquemas de integración subregional. A continuación se presenta las ideas más importantes del resumen ejecutivo.

Las Tendencias de la Economía Mundial y la Evolución del Comercio en América Latina y el Caribe

Durante 2003-2007, la economía mundial vivió el mejor ciclo de los últimos 40 años, al registrar elevadas tasas de crecimiento, baja inflación, bajas tasas de interés, financiamiento fluido y un comercio internacional en dinámica expansión. Casi la mitad del crecimiento económico mundial correspondió a los grandes países emergentes (Brasil, Rusia, India y China, los denominados BRIC). Ese favorable escenario internacional, sumado a la mejor calidad de las políticas macroeconómicas de la región, explica el mejor desempeño económico de América Latina y el Caribe en cuatro décadas. A ese buen desempeño contribuyó, en particular, la alta demanda mundial de energía, alimentos y otros productos básicos, que impulsó las exportaciones de la región.

CONTRIBUCIÓN DE REGIONES SELECCIONADAS AL CRECIMIENTO MUNDIAL
-En porcentajes del crecimiento mundial anual-



Nota: Producto interno bruto sobre la base de la paridad de poder adquisitivo.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), base de datos World Economic Outlook (WEO).

El año 2008, será un hito de referencia en la historia económica de la globalización¹⁶. En efecto, este año rompe la favorable tendencia del ciclo con turbulencias interrelacionadas y de considerable magnitud, cuyos orígenes se encuentran en los cinco años anteriores: i) el estallido de la crisis de las hipotecas de alto riesgo, que partió en 2007 en Estados Unidos de Norteamérica y amenaza con una recesión en la economía de ese país y del mundo; ii) el debilitamiento del dólar durante el primer semestre y la sostenida demanda de las economías emergentes, que elevan abruptamente los precios del petróleo y de los alimentos y acentúan los movimientos especulativos y la volatilidad en estos mercados, con lo cual la inflación vuelve a la agenda de temas de preocupación mundial, y iii) los coletazos de la crisis de las

¹⁶ Ante la debacle financiera mundial desatada por la crisis de las hipotecas de alto riesgo en Estados Unidos de Norteamérica y tras décadas de énfasis en la desregulación, comienzan nuevamente los debates sobre las deficiencias del marco regulatorio en las finanzas internacionales, tal como ocurrió con la crisis asiática. El propio Primer Ministro británico, Gordon Brown, luego de liderar el rescate de la banca europea, con una activa presencia accionaria del Estado, destaca que parece haber llegado el momento de repensar la estructura financiera internacional de la era global.

hipotecas de alto riesgo, que han ocasionado sucesivas quiebras y reordenamientos en la industria financiera estadounidense y europea y a fines de septiembre causaron el colapso de la banca de inversión de Estados Unidos de Norteamérica, protagonista de las principales innovaciones financieras en la economía global, y plantearon una amenaza de crisis financiera internacional. Por último, los temores de recesión han provocado una baja del precio de las materias primas, en especial petróleo y cobre y otros productos de interés regional.

En suma, la crisis de las hipotecas de alto riesgo es un caso de burbuja inmobiliaria en Estados Unidos de Norteamérica que, al reventar, afectó a las instituciones financieras que tenían más cantidad de activos respaldados en el pago de esas hipotecas. Las pérdidas de tales operaciones elevaron la deuda y redujeron el capital de esas instituciones, limitando su capacidad de atender las necesidades crediticias de la economía. Ante esta situación, procedieron a vender activos, acentuando la caída de los precios de los activos y por ende sus propias dificultades de deuda y capital. Esa espiral descendente desató la desconfianza entre los propios bancos, lo que produjo una contracción del crédito y propició las condiciones para la quiebra de gigantes financieros, comprometidos de manera imprudente con operaciones demasiado riesgosas y con financiamientos a corto plazo. En tal momento, la intervención del Estado se transformó en un requisito indispensable para restaurar la confianza y restablecer la normalidad de los flujos financieros.

La crisis ha causado un fuerte impacto en los mercados financieros de Estados Unidos de Norteamérica y Europa, plasmándose en un problema de liquidez y solvencia afectando el funcionamiento de los mercados de crédito a nivel global. La respuesta de las autoridades de las economías industrializadas, con diferencias de oportunidad y cobertura, se han centrado en proporcionar liquidez y recapitalizar a las instituciones financieras que lo requieran. Pese a los grandes esfuerzos desplegados, persiste aún una gran volatilidad, atribuible a la incertidumbre respecto de la duración e intensidad

de la crisis financiera, por una parte y, por otra, en lo relativo a los aspectos operativos de las medidas adoptadas y a la distribución de los costos de estas entre los diferentes interesados.

Independientemente de cómo opere la dinámica de solución de la crisis, ya se perciben fuertes efectos negativos en la economía real de los países industrializados, lo que ha llevado a una corrección generalizada a la baja de las estimaciones de crecimiento y de generación de empleo para el resto de 2008 y para 2009 en tales economías. Este escenario, de duración e intensidad aún inciertas, ha comenzado a afectar a las economías latinoamericanas y sus efectos serán más intensos aún en 2009. Entre ellos destaca una caída de la demanda externa y de las transferencias corrientes unilaterales. Se espera también un menor grado de liquidez en los mercados financieros internacionales, lo que reduciría los respectivos flujos hacia la región. Este drástico cambio en el escenario externo tendrá consecuencias negativas en el crecimiento y el empleo de la región y por lo tanto en la evolución de la pobreza en América Latina y el Caribe.

Según informaciones de inicios de octubre de 2008, la banca europea también se resintió, lo que acentuó la desconfianza en los mercados financieros y bursátiles y provocó incluso algunas situaciones de pánico, a las que no están ajenas varias de las principales economías emergentes. Pese a masivas inyecciones de liquidez en Estados Unidos de Norteamérica y en Europa, las tasas interbancarias continúan en niveles sin precedentes y se ciernen graves amenazas de cesación en la cadena de pagos en Estados Unidos de Norteamérica. Si ese lamentable escenario llegase a concretarse, esa economía y la Unión Europea (UE) enfrentarían una desaceleración mucho más profunda y hasta una recesión a fines de 2008 y durante gran parte de 2009, lo que reduciría drásticamente las proyecciones de crecimiento de la economía mundial para 2009 y 2010, incluidas las economías en desarrollo.

Se está, por tanto, en presencia de eventos concatenados que acentúan la incertidumbre y la volatilidad en los sistemas financieros, minando la confianza y contrayendo el crédito en las principales economías, efectos que se percibirán en la producción, la inversión, el empleo, y el comercio de un modo más evidente en 2009. La crisis financiera en Estados Unidos de Norteamérica es, sin duda, la más grave desde la Gran Depresión y, si bien el mundo está hoy mejor preparado para lidiar con tales efectos, igualmente dejará grandes huellas en la economía mundial, dado que se trata de la mayor crisis financiera en la mayor economía del mundo, en el sector más dinámico de esa economía y con mayores ramificaciones para el resto de las actividades económicas de Estados Unidos de Norteamérica y de la economía mundial. Tras el rescate de Bear Stearns por parte de JP Morgan Chase, la compra de Merrill Lynch por el Bank of America, la quiebra de Lehman Brothers y la fusión de Goldman Sachs y Morgan Stanley, que se transformó en “holding” bancario regulado, en apenas seis meses desaparecieron los cinco principales bancos de inversión estadounidenses. Si a eso agregamos el rescate que el Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica hizo de Fannie Mae y Freddie Mac, las principales detentoras de hipotecas del país, y la intervención y el rescate de American International Group Inc. (AIG), la principal aseguradora, y Washington Mutual, un importante banco comercial, se advierte la existencia de una crisis sistémica, con serias repercusiones no solo en el sector financiero mundial, sino también en la economía real.

Por la modalidad de operaciones fuera de balance que caracterizó el accionar de los bancos de inversión, es aún difícil proyectar la profundidad y duración de la crisis. Por de pronto, es necesario que termine de desinflarse la burbuja inmobiliaria, para que los precios del conjunto de los activos contaminados vuelvan a niveles sustentables. Solo entonces se conocerá con precisión la magnitud de las pérdidas, antes de proceder al saneamiento financiero de los balances en el sector financiero y a su recapitalización. Estos procesos no serán breves. De allí la magnitud del paquete de rescate del sistema de 700 mil millones de dólares propuesto por la administración

estadounidense para restaurar la confianza. A mediados de octubre de 2008, era urgente que el mega plan de rescate financiero operase a la brevedad y se dieran a conocer con prontitud sus detalles operativos, a fin de aislar los activos contaminados, apoyar con liquidez a las instituciones financieras en dificultades y restablecer la confianza entre los bancos y la normalidad de los flujos financieros. A inicios de octubre, el principal desafío financiero en Estados Unidos de Norteamérica era asegurar la continuidad de la cadena de pagos, para evitar la quiebra de empresas y agencias financieras bien administradas, lo que generaría un fuerte impacto en el empleo y en la actividad productiva.

El millonario paquete de rescate finalmente aprobado por el Congreso estadounidense no logró restablecer la confianza en los mercados financieros y bursátiles del mundo, ya sea por fallas de diseño o de implementación. Esta deficiencia se hizo más evidente cuando el Reino Unido anunció su propio paquete de rescate, que pocos días después fue avalado en su matriz general por los demás gobiernos europeos, al gestarse una operación coordinada de rebaja de tasas de interés y de salvamento del sistema financiero europeo. El impacto del accionar coordinado europeo, al cabo de algunas semanas de vacilaciones, fue macizo, reactivando los mercados financieros y bursátiles y reduciendo las tasas interbancarias. Los mercados premiaron la idea de un esfuerzo coordinado y global para abordar un problema global y sistémico.

En esencia, el rescate propuesto por Brown fue más amplio, profundo y rápido que el del Tesoro y la Reserva Federal estadounidenses. Sus componentes principales fueron: i) inyección de liquidez al sistema financiero; ii) recapitalización de las instituciones financieras debilitadas, a cambio de participación accionaria del Estado; iii) garantías a las deudas interbancarias; iv) seguro para los depósitos bancarios, y v) compra pública de los activos de menor calidad.

En el cuadro siguiente se resume y cuantifica el monto total que los bancos centrales y otros organismos gubernamentales dispusieron para dar una inyección de liquidez en el período más reciente, cifra que bordea los 3.1 billones de dólares. Hasta mediados de octubre, el paquete de rescate por 700 mil millones de dólares hecho público por Estados Unidos de Norteamérica y la firme voluntad de Europa de avanzar en una acción coordinada sobre la matriz propuesta por el Gobierno de Reino Unido se traducían en una cifra comprometida de 2.4 billones de dólares. La respuesta inicial de los mercados financieros fue positiva y muchas bolsas de valores recuperaron parte del terreno perdido tras la crisis.

**INYECCIONES DE LIQUIDEZ Y PAQUETES DE RESCATE ANUNCIADOS
HASTA EL 20 DE OCTUBRE DE 2008
-En billones de dólares-**

Países	Liquidez utilizada ^{a/} (al 20 de octubre)	Paquetes de rescate (al 14 de octubre)	Paquetes de rescate (al 20 de octubre)
Estados Unidos de N.	1.38	0.70 ^{b/}	4.30 ^{e/}
Unión Europea	1.62	2.41 ^{c/}	2.42 ^{f/}
15 países de la zona euro	1.16	1.54 ^{c/}	1.56 ^{f/}
Reino Unido	0.46	0.87 ^{c/}	0.87 ^{c/}
Japón	0.11
Otros	0.05 ^{d/}
Total	3.17	3.11	6.72

a/ Considera la oferta de liquidez de la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica, del Banco Central Europeo y en general de los bancos centrales, mediante la colocación directa de repos, y la entrega de créditos de corto plazo (menos de 90 días). También se incluyen los montos utilizados por los gobiernos en compras de acciones de la banca.

b/ Primer paquete de rescate estadounidense.

c/ Incluye compromisos de garantías para créditos interbancarios, seguros para depósitos bancarios y compra pública de los activos de menor calidad por parte de los gobiernos de Alemania, España, Francia, Irlanda, y los Países Bajos.

d/ Incluye inyecciones de liquidez en Australia y Suecia.

e/ Incluye los anuncios realizados por la Corporación Federal de Seguros de Depósitos de Estados Unidos de Norteamérica (The Federal Deposit Insurance Corporation) de asegurar depósitos bancarios subordinados por hasta 1.5 billones de dólares, depósitos que no devengan interés por hasta 500 mil millones de dólares y papeles comerciales por hasta 1.6 billones de dólares). Los tres compromisos suman 3.6 billones de dólares.

f/ Incluye intervención del Gobierno de los Países Bajos en el rescate de ING.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), *Global Financial Stability Report*, octubre de 2008; y prensa financiera internacional (*New York Times*, *ABC*, *The Guardian*, *Estrategia*, *BBC News*, entre otras).

El modelo estadounidense de rescate había desechado la participación accionaria del Estado en la banca, probablemente por motivos ideológicos, y se había concentrado en la compra pública de los activos contaminados por la securitización de los pagos

hipotecarios, pero sin lograr restablecer la confianza en los mercados financieros. Luego del éxito del programa de rescate europeo y del accionar coordinado de las tasas de interés, al que se sumaron Estados Unidos de Norteamérica, la propuesta de este país se encaminó en la dirección de la modalidad europea, reforzándose el mejoramiento mundial en las expectativas financieras. Las autoridades estadounidenses anunciaron la utilización de 250 mil millones de dólares del paquete de rescate aprobado por el Congreso en la adquisición de acciones de grandes y pequeños bancos. En los días posteriores, la Corporación Federal de Seguros de Depósitos de Estados Unidos de Norteamérica hizo públicos anuncios de garantías sobre depósitos bancarios subordinados, cuentas corrientes sin intereses y papeles comerciales por una cifra cercana a los 3.6 billones de dólares. Este monto, sumado al paquete de rescate de 700 mil millones de dólares, aumentó la cuantía total del rescate estadounidense, incluyendo garantías, a 4.3 billones de dólares (cuadro anterior).

Sin embargo, aún no es posible asegurar si estas medidas bastarán para resolver la crisis pero ciertamente van en la dirección correcta y parecen haber limado las aristas más delicadas que se observaban a inicios de octubre, esto es, pánico financiero generalizado y amenazas de ruptura en la cadena de pagos.

Las mismas características benignas del ciclo —elevado crecimiento y bajas tasas de interés y de inflación— acentuaron la mayor disposición al riesgo, elevando el atractivo de las innovaciones financieras, la securitización y las operaciones fuera de balance. La confianza excesiva en el mercado y la desregulación hicieron el resto, favoreciendo incluso eventuales fraudes y desencadenando la peor crisis financiera desde la gran crisis de los años treinta. Si la crisis de la deuda externa en América Latina y el Caribe condujo —al cabo de una década pérdida y de dolorosos ajustes— a políticas económicas más ordenadas, la actual crisis financiera en Estados Unidos de Norteamérica bien podría conducir a un replanteo de la regulación financiera en materia de gestión de riesgos y en niveles de capitalización y apalancamiento, así

como a reforzar los incentivos de la política económica que privilegien el ahorro, desestimulando el elevado sobreendeudamiento público y privado en esa economía.

Las repercusiones de la crisis financiera se sentirían todavía más en 2009, al impactar en la actividad económica y el nivel de empleo; por tanto, en 2009 la economía mundial crecerá menos que en 2008. Según los resultados del paquete de rescate financiero de Estados Unidos de Norteamérica y la eficacia de las medidas de apoyo que se ejecuten en Europa, la situación incluso podría derivar en una recesión significativa, si es que no se logra impedir que la crisis financiera contagie la actividad real, con una contracción crediticia de proporciones. Por ahora, la desaceleración está concentrada en las principales economías avanzadas, aunque Asia y otras economías emergentes también se verán afectadas, si bien aún en magnitudes relativamente menores.

La economía de Estados Unidos de Norteamérica enfrenta fuertes presiones recesivas desde fines de 2007, aunque las exportaciones netas han sido dinámicas, estimuladas por un dólar débil, lo que ha evitado un mayor desplome de la economía en su conjunto. Japón y la UE se están viendo sumamente afectados por la crisis estadounidense y su desempeño experimentó una marcada caída, tanto por el lado de la demanda interna como de la externa, entrando en virtual recesión hacia fines de 2008.

Hasta mediados de 2008, los países emergentes mantenían un alto crecimiento, a pesar de la desaceleración de las economías avanzadas, lo que indicaba un cierto desacoplamiento entre ambos grupos. En el segundo trimestre de 2008, aparecieron nuevos indicios que matizaron este panorama: los socios comerciales de los países desarrollados sufrieron la abrupta caída de la demanda de estos últimos. Además, la crisis financiera ha acentuado la falta de liquidez en los mercados internacionales, lo que se traduce en mayores tasas de interés, lo cual también tendrá un impacto

negativo en el crecimiento de las economías en desarrollo. En tanto la crisis financiera no continúe agravándose, la mayoría de los países emergentes están mejor preparados que en crisis anteriores para resistir a los choques externos, dadas sus amplias reservas internacionales, cuentas fiscales en orden y deudas externas reducidas, pero igualmente se verán afectados, pues la crisis ha tenido una magnitud suficiente para impactar en toda la economía mundial.

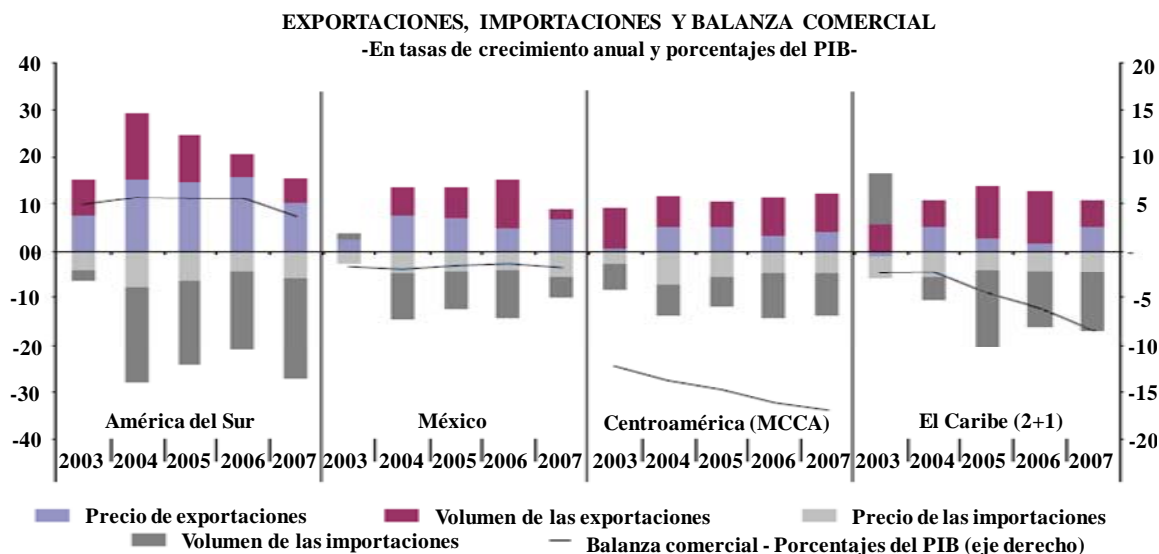
La crisis financiera y la desaceleración del crecimiento mundial han detenido el ritmo alcista de los precios del petróleo y alimentos. Estos precios aumentaron hasta mediados de julio de 2008 en un contexto de una demanda creciente de China, India, y otros países asiáticos de estos productos y de una oferta apretada y poco elástica. En términos reales, el precio del petróleo fue mayor que durante la crisis energética de 1979, mientras que los precios de los metales se multiplicaron por tres o cuatro desde 2003. El precio de los alimentos también se disparó desde 2006. En la segunda mitad de 2008, los precios de los productos básicos comenzaron a bajar, debido al pánico financiero, las amenazas de recesión internacional y la fuerte desaceleración en las economías industrializadas. Desde julio hasta mediados de octubre, los precios del trigo y el maíz han caído 70%; los del petróleo, 55%; los del aluminio, cobre, níquel y platino, cerca de 50%. Con todo, según las tendencias a largo plazo, estos precios aún continúan en intervalos comparativamente altos y es probable que permanezcan en tales niveles, mientras se mantenga el dinamismo de la economía china y demás economías emergentes. El choque financiero ha diluido el componente especulativo en la volatilidad de estos precios pero persisten los datos estructurales de oferta y demanda que vienen presionando estos precios al alza, particularmente en el caso de la energía, los minerales y los metales. Todo indica pues que esos precios seguirán comparativamente altos, pero dejarán de ser un factor de presión inflacionaria.

La mejora de la balanza comercial de México, América del Sur y la región en su conjunto entre 2004 y 2006 obedece sobre todo a los altos y crecientes precios de los

productos básicos. En 2007, dicha balanza comercial se deterioró levemente, dado el gran aumento de las importaciones en términos de volumen y precio. Por otra parte, el alza de los precios de los productos básicos tuvo un efecto opuesto en el caso de Centroamérica y el Caribe, debido a su condición de importadores netos de petróleo y alimentos.

La reducción prevista de los precios de los productos básicos el último trimestre de 2008 y 2009 es un hecho negativo para los países en desarrollo exportadores de materias primas como los de América Latina y el Caribe. Sin embargo, como se mencionaba, dichos precios probablemente se mantengan por encima de los niveles de 2006 y 2007, lo cual traerá algún alivio inflacionario y favorecerá a las economías importadoras netas de petróleo, como las de Centroamérica y el Caribe, excluida Trinidad y Tobago. En 2008 y 2009, se anticipa una disminución de los volúmenes exportados, mientras que las importaciones se desacelerarán con algún rezago. Por la caída de los términos de intercambio y los movimientos de los volúmenes comercializados, los saldos de la balanza comercial y la cuenta corriente se deteriorarán en todas las subregiones, salvo Centroamérica y el Caribe. De modo que, en 2009, el sector externo podría dejar de ser un factor de holgura para la región.

En este complejo contexto mundial, América Latina y el Caribe tienen que lidiar con retos inmediatos y a largo plazo. A corto plazo, los gobiernos de la región deben enfrentar la turbulencia financiera y económica internacional con un menor acceso al financiamiento externo, tasas de interés más elevadas, bolsas locales golpeadas por las tendencias mundiales y la reorientación de capitales hacia destinos y activos más seguros, así como con menores exportaciones y envíos de remesas de emigrantes en países industrializados en recesión y menores niveles de inversión extranjera directa. Por lo anterior, se verán afectadas las líneas de crédito para las exportaciones y para los planes de inversión, limitándose el crecimiento.



Nota: El crecimiento de los precios es la variación anual de los valores unitarios de las exportaciones e importaciones. El crecimiento del volumen es la variación anual de las cantidades exportadas. La balanza comercial es el resultado neto ponderado de las tasas de crecimiento. El Caribe "2 + 1" corresponde a Panamá, Haití y la República Dominicana.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Si la crisis se profundizase más allá de lo conocido hasta inicios de octubre, fecha de cierre de esta síntesis, es claro que la prioridad se trasladaría a evitar el contagio con la crisis financiera de las economías industrializadas. En tal caso, los gobiernos de la región debieran asegurar la liquidez del sistema financiero, particularmente en líneas de crédito en dólares, junto con reforzar la vigilancia prudencial de la fortaleza de bancos e instituciones financieras más vinculadas directa e indirectamente al financiamiento internacional y a operaciones riesgosas. Si creciera la probabilidad de ese negativo escenario, con recesión en Estados Unidos de Norteamérica y en la UE y con profundas restricciones de liquidez, se justificaría una política monetaria más laxa.

El mayor costo de capital y la restricción de los flujos financieros y de inversión globales coexistirán en lo que resta de 2008 y en 2009 con mayores presiones inflacionarias, lo que, por ahora, está exigiendo políticas monetarias algo más restrictivas. En este contexto, es primordial reducir tales presiones con políticas monetarias y fiscales adecuadas, además de otras medidas en el ámbito social y

productivo que permitan apoyar a los sectores de menores ingresos. En todo caso, es esperable que la desaceleración de la economía mundial reduzca las presiones de demanda sobre los productos básicos, en particular alimentos y energía, desactivando gradualmente las preocupantes presiones inflacionarias de inicios de 2008. De todas formas, el objetivo antiinflacionario no debiera admitir pausas, en tanto persista como principal desafío, si bien debiera irse adecuando a la magnitud de las presiones inflacionarias que han venido inyectando los factores externos. Como se ha mencionado, todo indica que, en el resto de 2008 y durante 2009, el escenario internacional dejará de aportar presiones inflacionarias.

Para hacer frente a los previsibles choques externos, los gobiernos deberían reforzar sus políticas macroeconómicas anticíclicas, manteniendo cuentas fiscales sanas y vigilando la evolución de las cuentas externas, para evitar desequilibrios insostenibles. En cualquier caso, según la evolución de la crisis financiera, es probable que las urgencias radiquen en acomodar políticas expansivas y ágiles que apoyen la liquidez del sistema financiero, para lo cual será preciso contar con los financiamientos y las modalidades de política que eviten la generación de nuevos desequilibrios. A mediano plazo, las economías que continúen con términos de intercambio favorables requieren mejorar el manejo y uso de los ingresos adicionales ligados a los precios de productos básicos más allá de su tendencia, favoreciendo actividades que estimulen la competitividad a mediano plazo, la formación de recursos humanos y la diversificación exportadora.

Si bien 2009 será un año más restrictivo para todas las economías de América Latina y el Caribe, la magnitud de tales restricciones varía en cada caso, según las características propias de cada economía. En efecto, que 2009 aporte holguras o restricciones al desempeño de las economías de la región dependerá de variables como: i) la solvencia del sistema financiero, ii) el carácter de deudor o acreedor neto con el resto del mundo, iii) la sustentabilidad de las cuentas fiscales y el nivel de la

deuda pública, iv) los niveles de inflación y de las expectativas inflacionarias, v) el saldo en cuenta corriente de la balanza de pagos, vi) la importancia relativa de las remesas y de la Inversión Extranjera Directa (IED), como mecanismos estables de financiamiento de la cuenta corriente, vii) el grado de diversificación por destino de las exportaciones y viii) el carácter de exportador o importador neto de alimentos y de energía. De todas maneras, más allá de las diferencias nacionales, el escenario global aconseja cautela fiscal, flexibilidad cambiaria y vigilancia prudencial del desempeño del sistema financiero, asegurando su liquidez y el calce de las operaciones en términos de plazos, monedas y tipos de riesgos.

La actual crisis financiera global y sus amenazas de recesión para 2009 plantean un desafío formidable a la solidez de las reformas económicas que la región ha venido implementando con esfuerzo en las últimas décadas. En gran medida gracias a ellas, y más allá del necesario debate respecto de su efectivo aporte al crecimiento, equidad y competitividad, la región está mejor preparada para hacer frente a este negativo escenario. No es posible descartar que el impacto de esta crisis sea considerable pero, sin duda alguna, en ausencia de tales reformas, habría sido aún mayor. Es el momento de perseverar con el timón firme en las reformas que están permitiendo resistir la tormenta financiera con daños aún menores: responsabilidad fiscal y control antiinflacionario, apertura comercial y diversificación de mercados, reducción de la deuda externa y acumulación de reservas internacionales. Son estos activos los que permitieron que América Latina y el Caribe no hayan caído en recesión cuando todo indica que Estados Unidos de Norteamérica y la UE van en esa dirección. Serán esos mismos activos los que estimularán una rápida recuperación, una vez que se restablezca la normalidad de los flujos financieros globales.

En síntesis, es difícil que después de 2008 la economía mundial siga siendo la misma. Debiera mostrar cambios en la regulación financiera, en la eficiencia energética, en la búsqueda de fuentes de energía renovables y en la provisión de fondos internacionales

para reducir el hambre y para estimular la oferta de alimentos en los países más pobres. En el primer semestre de 2008, la conjunción de la crisis energética y del precio de los alimentos, además de activar la amenaza inflacionaria en varios países de la región y fuera de ella, planteó serias amenazas a la gobernabilidad democrática de varias naciones en desarrollo. Varias cumbres internacionales recogieron estas inquietudes, poniendo de relieve la actualidad y la urgencia de abordar la gobernabilidad de la globalización.

Una vez encaminada la solución de la crisis financiera, el principal tema de la agenda internacional debiera ser la gobernabilidad de la globalización y, en particular, la redefinición de las modalidades de regulación y supervisión prudencial del sistema financiero. En esa línea, y teniendo como telón de fondo la reciente crisis financiera, las principales autoridades europeas —Brown del Reino Unido, Merkel de Alemania, y Sarkozy de Francia— promueven la realización de una cumbre internacional para abordar las urgentes reformas del sistema financiero internacional, incluidas normas sobre mayor transparencia, estándares globales de regulación y supervisión entre países, así como la determinación de sistemas de alerta temprana de crisis. En tal sentido apuntan las propuestas de actualización de instituciones como el Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial e inclusive la Organización Mundial del Comercio, para adecuarlas al nuevo escenario global de la economía del siglo XXI.

Las Naciones Unidas han manifestado su plena disposición a recibir a los líderes mundiales en su Sede de Nueva York para dar curso a un proceso que se hace cada vez más imperioso. Décadas de reformas económicas se encuentran hoy amenazadas por la volatilidad e ingobernabilidad en los mercados financieros y por las turbulencias de los precios de la energía y los alimentos, acentuadas por operaciones especulativas. El cumplimiento de los objetivos de desarrollo del Milenio se vería sumamente comprometido si se concretase un escenario de recesión internacional en 2009. Parece un momento apropiado para que los países de América Latina y el

Caribe asuman una postura unificada sobre estos temas, presentando un discurso común en los diversos foros internacionales y formulando propuestas que empiecen a incidir en la agenda global. La Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe que convoca Brasil para el 16 y 17 de diciembre de 2008 en Salvador de Bahía, sobre integración y desarrollo, es una ocasión propicia.

La Ronda de Doha: ¿fracaso o traspíe transitorio?

Durante 2008, la Ronda de Doha transitó desde un razonable optimismo hacia un significativo estado de incertidumbre, producto del fracaso de la reunión ministerial convocada por el Director General de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en la última semana de julio. Esta ronda de negociaciones es especialmente relevante pues es la primera que tiene lugar desde el término de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT, por sus siglas en inglés), celebrada en diciembre de 1993, 15 años atrás. Para los países en desarrollo la Ronda de Doha conlleva la posibilidad de reponer la dimensión del desarrollo en la agenda del comercio internacional: de ahí su nombre Programa de Doha para el Desarrollo.

Este programa partió del reconocimiento de que los avances obtenidos en el nuevo sistema multilateral, si bien son significativos, no habían beneficiado de manera equitativa a todos sus miembros. Uno de los problemas detectados era que, por la complejidad de los acuerdos de la OMC, era preciso que los países en desarrollo contaran con herramientas de apoyo, de allí el interés en identificar problemas de aplicación en cada acuerdo y evaluar el trato especial y diferenciado a favor de estos países. Un segundo objetivo de la Ronda de Doha era la negociación en las áreas tradicionales de acceso a los mercados para los productos agrícolas y no agrícolas y el comercio de servicios, lo que permitiría capturar parte del proceso de liberalización que sus miembros han emprendido desde el término de la Ronda Uruguay. Un tercer objetivo era continuar el proceso de reforma del comercio agrícola, creando

oportunidades de acceso efectivas, reduciendo las subvenciones que más distorsionan el comercio y acordando la eliminación de las subvenciones a la exportación que aplican los países desarrollados. Finalmente, la Ronda de Doha contempla mejorar las reglas comerciales en materia de derechos antidumping, subvenciones a la pesca y la relación entre las reglas comerciales y los acuerdos relacionados con el medio ambiente, de manera de mejorar la coherencia de las primeras respecto de los objetivos de un desarrollo sostenible.

La reunión ministerial tuvo como propósito consolidar el avance informal alcanzado en diversos temas de negociación durante 2007 y 2008, y dar un nuevo impulso político en los asuntos más sensibles en materia de comercio agrícola y de productos no agrícolas. Por ejemplo, en materia de acceso a los mercados, la propuesta discutida implicaba una rebaja media mínima de aranceles de 54% para los países desarrollados y una rebaja media de 36% para los países en desarrollo. Los países podrían designar un porcentaje de líneas arancelarias como “productos sensibles” y los países en desarrollo podrían además designar “productos especiales” y aplicar salvaguardias. Los productos sensibles y los productos especiales serían objeto de reducciones inferiores y, en este último caso, algunos podrían quedar totalmente exentos.

En materia de ayuda interna total (subsidios a la producción)¹⁷, la propuesta sobre la mesa obligaría a la Unión Europea a reducir las subvenciones globales entre 75 y 85%. Por ejemplo, en el caso de la UE (15 miembros), se estima que la reducción pasaría de 110 mil 300 millones de euros actuales a 27 mil 600 millones de euros. Por su parte, Estados Unidos de Norteamérica y Japón deberían rebajar las subvenciones entre 66 y 73%. Para Estados Unidos de Norteamérica, ello significaba una rebaja respecto de la cifra consolidada actual de 48 mil 200 millones de dólares hasta un rango de 16 mil 400 a 13 mil millones de dólares. En el caso de las subvenciones que

¹⁷ Esta medida incluye los subsidios que más distorsionan el comercio (compartimento ámbar), los subsidios no desvinculados de la producción (compartimento azul) y las categorías de *de minimis* o subsidios mínimos permitidos.

causan mayores distorsiones al comercio (compartimento ámbar), las propuestas implicarían reducciones de 70% para la UE. Esto es, del límite máximo actual comprometido por la UE de 67 mil 160 millones de euros a un nuevo límite máximo de 20 mil 100 millones de euros.

En el caso de Estados Unidos de Norteamérica, la reducción sería de 60%. Es decir, de su actual límite máximo de 19 mil 100 millones de dólares a alrededor de 7 mil 600 millones de dólares, después de la reducción. Si bien la objeción planteada a estas propuestas se refiere a que Estados Unidos de Norteamérica mantendrían un margen para aumentar sus subvenciones respecto de los niveles actuales, estos serían menores que los aplicados en cuatro de los últimos siete años¹⁸. Tras el fracaso de las negociaciones en julio de 2008, si comparamos la situación actual —sin acuerdo— con los compromisos establecidos en la Ronda Uruguay (*statu quo*), la UE podría ahora triplicar las subvenciones que aplica y que causan mayores distorsiones, sin incumplir sus compromisos internacionales. De la misma manera, Estados Unidos de Norteamérica podría duplicarlos.

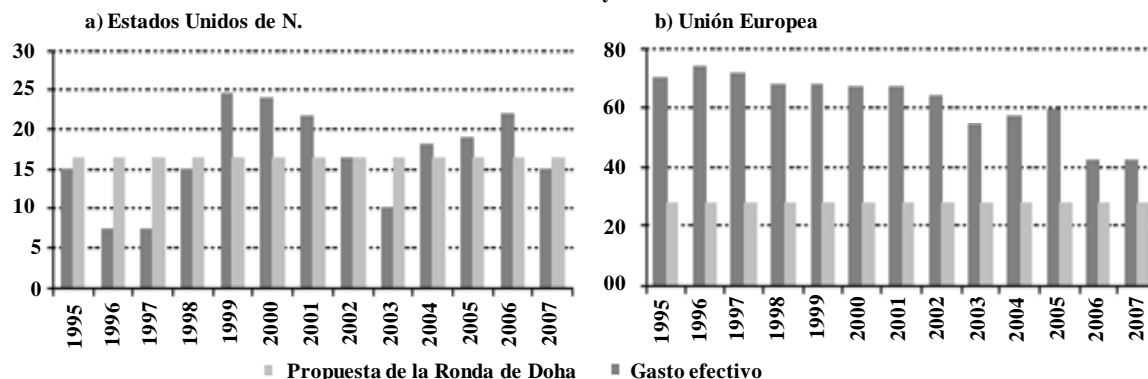
En materia de acceso a los mercados para los productos no agrícolas (AMNA), se propuso que las reducciones de aranceles consolidados se realizarían utilizando una fórmula que diferenciaba la situación de los países desarrollados y los países en desarrollo. Para los países en desarrollo, habría tres coeficientes diferentes que se aplicarían, según el grado de flexibilidad que optasen por utilizar. Cuanto mayores fueran las rebajas (más bajo el coeficiente), mayor sería la flexibilidad y viceversa. A ello cabe agregar flexibilidades adicionales mediante las cuales podrían exceptuarse ciertos productos o aplicarles menores rebajas. Además se contemplaban modalidades especiales para los 32 países menos adelantados que estarían exentos de reducciones arancelarias y las disposiciones especiales para 31 economías pequeñas y vulnerables

¹⁸ *The Economist*, del 2 al 8 de agosto de 2008.

y para 12 países en desarrollo con un bajo porcentaje de líneas arancelarias consolidadas.

SUBVENCIONES QUE DISTORSIONAN EL COMERCIO AGRÍCOLA, 1995-2007

-En miles de millones de dólares y miles de millones de euros-



En los gráficos se compara el gasto efectivo efectuado en el período 1995-2007 con los nuevos límites propuestos a estos gastos.

Incluye las subvenciones causantes de mayor distorsión, con vinculaciones directas a los precios y la producción, oficialmente denominada Medida Global de la Ayuda o MGA, conocida como compartimento ámbar; las subvenciones del llamado compartimento azul, que están desvinculadas de los precios o la producción y la categoría de *de minimis*, que incluye ayuda del compartimento ámbar pero en cantidades más pequeñas o mínimas permitidas en términos relativos, que se definen actualmente como el 5% de la producción en el caso de los países desarrollados y el 10% en el de los países en desarrollo. Los tres programas juntos equivalen al concepto de ayuda interna global causante de distorsión del comercio (AGDC), representada en los gráficos. Las reformas propuestas en la Ronda de Doha contemplan limitar las subvenciones del compartimento azul a 2.5% del valor de producción del período 1995-2000 y las de *de minimis* a 2.5% del valor de la producción. Asimismo, contemplan modificar el Acuerdo sobre la Agricultura para incluir disciplinas en estos compartimentos y definir un nuevo concepto de subvenciones que causan distorsiones al comercio.

En ambos gráficos se utilizan las cifras más conservadoras de los posibles resultados de la Ronda de Doha de acuerdo con las propuestas vigentes. En el caso de Estados Unidos los resultados fluctúan entre 13 mil millones y 16 mil 400 millones de dólares. Para la Unión Europea las estimaciones se sitúan entre 16 mil 500 y 27 mil 600 millones de euros.

Fuente: Sébastien Jean, Tim Josling y David Laborde, "Implications for the European Union of the May 2008 Draft Agricultural Modalities", Centro Internacional de Comercio y Desarrollo Sostenible, junio de 2008; David Blandford, David Laborde y Will Martin, "Implications for the United States of the May 2008 Draft Agricultural Modalities", Centro Internacional de Comercio y Desarrollo Sostenible, junio de 2008; Kimberly Ann Elliott, "Last Gasp for Doha?" [en línea] http://blogs.cgdev.org/globaldevelopment/2008/07/last_gasp_for_doha.php; y Organización Mundial del Comercio (OMC), Guía no oficial del "Proyecto revisado de modalidades de 10 de julio de 2008", 2008.

El fracaso de la reunión ministerial de julio de 2008, marcada por las discrepancias entre China, Estados Unidos de Norteamérica e India, así como por las diferencias menos visibles de intereses entre países en desarrollo, crea incertidumbre respecto de la capacidad de los protagonistas responsables de las negociaciones —beneficiarios del proceso de globalización— de otorgarle gobernabilidad al sistema multilateral de comercio. Este nuevo fracaso podría justificar las políticas regionales y las negociaciones bilaterales adoptadas en un contexto en que la complementación positiva entre multilateralismo y regionalismo parece debilitarse. Asimismo, las reglas comerciales multilaterales se ven rezagadas respecto de las reglas regionales, haciendo peligrar la relevancia del sistema para sus miembros y debilitando la institución para afrontar los desafíos de un creciente número de miembros. Una vez

más se pone en entredicho la capacidad de la OMC de abordar la agenda internacional del futuro. En definitiva el proceso de Doha —y su programa en pro del desarrollo— se posponen, si es que no se retoman las negociaciones muy pronto, en el mejor de los casos fines de 2009 o 2010.

En la región subsisten diversos puntos de vista respecto de la evolución de la Ronda de Doha. Existe consenso en que hay margen para que las naciones industrializadas sean más generosas en sus ofertas agrícolas, tanto en acceso como en reducción de las distorsiones. Sin embargo, no se aprecia el mismo consenso respecto de lo que debería ser el aporte de la región para un buen acuerdo en la Ronda, esto es, la oferta regional en materia de AMNA y en servicios. Tampoco se aprecia el mismo apremio por concluir la Ronda. Algunos países preferirían no llegar a ningún acuerdo antes que aceptar un “mal acuerdo”. Otros consideran que lo que se ha propuesto hasta el momento es un avance significativo, particularmente a la luz de las tendencias proteccionistas que podrían verse impulsadas por la actual crisis financiera en las economías industrializadas.

Con todo, es precisamente a la luz de tales tendencias que corresponde evaluar tanto la calidad del acuerdo como su urgencia. Por de pronto, un apretado y optimista calendario sugiere que la postergación de la Ronda de Doha podría llevar la conclusión de esta a 2010, obteniéndose las aprobaciones en los respectivos congresos en 2011 y empezando a percibir los primeros beneficios recién en 2012. Vale decir, en ese contexto, el Programa de Doha para el Desarrollo bien podría verse obstruido por nuevos eventos, asociados a coletazos de la crisis financiera en Estados Unidos de Norteamérica y en la UE o bien a la aparición de nuevas urgencias en la agenda global, como la crisis energética o alimentaria o el cambio climático. Se dice que las negociaciones nunca fracasan, solo se postergan; pero también es cierto que la oportunidad política no es eterna.

El acuerdo de julio de 2008 estaba lejos de satisfacer plenamente a los países en desarrollo; sin embargo, estaba bien encaminado: mejoraba el acceso de los productos agrícolas al mercado de los países desarrollados, eliminaba las subvenciones a las exportaciones agrícolas hacia 2013 y reducía los niveles consolidados de ayuda interna a la agricultura. Esos niveles casi duplicaban los niveles efectivos actuales, debido a los elevados precios de los productos agrícolas en julio de 2008, por lo que esa ayuda no era tan necesaria. Lo importante es precisamente establecer un límite máximo de ayuda interna para cuando los precios caigan, evitando así la sobreoferta.

La ayuda que se estaba ofreciendo sería inferior a la que Estados Unidos de Norteamérica aplicó en cuatro de los últimos siete años y esa restricción sería permanente. Queda pendiente pues una reflexión pausada para evaluar los costos, los beneficios y las oportunidades de la Ronda de Doha y, en ese proceso, América Latina y el Caribe podría fortalecer su consenso interno para tener mayor protagonismo, sin perder de vista el efecto sinérgico y facilitador que esta negociación puede tener sobre otras negociaciones comerciales —como las de los países de la región con la UE— si es que la Ronda concluyese pronto.

Globalización y nuevas tendencias en el comercio internacional

En las últimas décadas, la economía internacional se ha visto sometida a un intenso proceso de cambio, caracterizado fundamentalmente por el avance del proceso de globalización, la intensidad del cambio tecnológico y el surgimiento de nuevos y destacados competidores, como China e India y, más en general, Asia y el Pacífico. Las implicancias de esta tríada son variadas y complejas. Por ejemplo, se aprecian cambios drásticos en el mapa mundial de intercambios y de ventajas competitivas, al definirse nuevos ganadores y perdedores a nivel de zonas económicas, países, sectores productivos y empresas. Lo más llamativo es la mayor presencia competitiva de China, India y Asia y el Pacífico, así como de las economías emergentes, en general.

Estos complejos procesos de reordenamiento económico mundial, pese a coincidir con un ciclo expansivo notable de la economía mundial (2003-2007), no han conseguido desterrar los peligros del proteccionismo tradicional, en tanto las incertidumbres asociadas a este nuevo ordenamiento económico mundial dificultan los avances en las negociaciones multilaterales. Si la economía mundial se desacelera en 2009 y 2010, según los indicios hoy disponibles, no solo la Ronda de Doha se verá dificultada sino también es posible que los desafíos competitivos que plantean las economías emergentes, en un contexto de desaceleración económica y de contracción crediticia en las economías industrializadas, activen presiones para aplicar renovadas formas de proteccionismo.

De tal forma, el análisis de estas nuevas tendencias en el comercio internacional debe ser cuidadoso y separar aquellas que derivan de la lógica del cambio tecnológico y de la nueva organización empresarial de aquellas otras que buscan preservar cuotas de mercado, merced al establecimiento de normativas formalmente no vinculantes pero que, en términos prácticos, terminan afectando la competitividad de productos y empresas. En el ámbito productivo, por ejemplo, los avances en las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC), las telecomunicaciones y el transporte alteran cada vez más la frontera entre bienes transables y no transables y entre manufacturas y servicios. Esto facilita la gestación de las cadenas globales de valor, las que se constituyen en el arquetipo de la organización productiva del siglo XXI. Por cierto, este prototipo de organización industrial puede no representar más de 15 o 20% de las empresas existentes; sin embargo, se trata de las empresas líderes, las que van dictando las pautas en los negocios internacionales y las que gradualmente consiguen incorporar algunas de estas pautas en las propias normativas del comercio internacional.

De este modo, los códigos de barras, las conexiones en línea con proveedores y distribuidores, la innovación en línea con información compartida, entre otras cosas,

han facilitado la adecuación flexible a la demanda, a través de procesos como la tercerización o externalización (*outsourcing*), la deslocalización (*offshoring*) y la internalización o contratación interna (*insourcing*). Esta cadena de valor incorpora la logística en la función de producción, con lo cual la cadena, además de la producción misma, incluye las fases de investigación y desarrollo, diseño, distribución, mercadotecnia, financiamiento, servicios posventa y reciclaje o eliminación del producto. Los procesos aquí descritos ya pueden considerarse tendencias estructurales en el comercio internacional y las políticas de innovación y competitividad deben adecuarse a esta realidad.

Por otra parte, la toma de conciencia de los temas ambientales y la relevancia del cambio climático, así como los mayores espacios políticos que adquieren los movimientos de consumidores, sobre todo en Europa, establecen también nuevos parámetros en el comercio internacional. En efecto, el ahorro de energía y la preservación ambiental empiezan a ganar presencia en los debates empresariales sobre innovación y competitividad. A la vez, crecen las exigencias de inocuidad y de trazabilidad que los mercados de países industrializados imponen a la producción y el comercio internacional de productos alimenticios.

Las consideraciones de seguridad en el comercio han surgido con fuerza en el escenario internacional, a partir de los atentados del 11 de septiembre de 2001. Desde entonces se han impuesto nuevas exigencias al transporte de mercancías, algunas de las cuales se derivan de la colaboración de los países en el marco de la Organización Mundial de Aduanas y otras se han gestado de manera unilateral. A raíz de ello se observará un significativo incremento de los costos asociados al comercio, por ejemplo, debido a los requisitos futuros de control de 100% de los contenedores y la certificación de los métodos de control, a lo largo de la cadena de exportación. Aunque adecuarse a estas exigencias podría traer beneficios vinculados a la rapidez de los despachos, predictibilidad y otros, entrañará una inversión importante, lo que

plantea la duda respecto de cómo harán los países más pequeños y las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) exportadoras para financiar dichos requerimientos.

En el período reciente destaca también el papel regulador de las principales corporaciones privadas en lo referente a la calidad de los productos y el establecimiento de normas privadas en el comercio, que son de aplicación voluntaria pero que igualmente pueden afectar las condiciones de competitividad de los países. Entre las normas privadas que se analizan están las buenas prácticas agrícolas (BPA), las certificaciones de inocuidad, las normas ISO y las certificaciones de calidad. En este capítulo se documenta el debate sobre políticas públicas que se plantea en Estados Unidos de Norteamérica y en la UE respecto del vínculo entre comercio y trabajo, por una parte, y comercio y cambio climático, por otra. El problema del cambio climático ocupará con seguridad una parte sustantiva de la agenda internacional. La relación entre medidas para mitigar o corregir las tendencias climáticas y el comercio será cada vez más relevante. Por ello se examinan las propuestas que han surgido en Europa y Estados Unidos de Norteamérica en relación con las medidas comerciales que pretenden limitar las emisiones de gases invernadero y los impuestos en frontera orientados a nivelar la competitividad interna y externa.

El análisis no es exhaustivo y hace hincapié en aquellos aspectos que más pueden impactar en la evolución del comercio exterior de América Latina y el Caribe. Se examina también la vinculación entre las medidas relacionadas con el comercio y las reglas comerciales amparadas en la OMC, abordando las disposiciones más pertinentes, y se identifican algunos de los posibles conflictos.

Todos estos eventos pueden ejercer presiones adicionales sobre la competitividad de los países de la región y pueden transformarse en barreras no reguladas por las disciplinas internacionales del comercio. En efecto, las tendencias descritas no necesariamente se expresan en normas multilaterales precisas que limiten el nuevo

campo de juego en la economía internacional del siglo XXI. En este caso también se aprecia un marcado rezago del sistema multilateral de comercio frente a la intensidad del cambio tecnológico, por una parte, y, por otra, frente a la nueva estructura de actores empresariales que se viene gestando, en muchas ocasiones, más relevante o con mayor capacidad de incidencia en los temas comerciales que los propios gobiernos de los países industrializados. La interacción mencionada —que de manera simplificada podría denominarse adelantos tecnológicos y empresariales y nuevos temas e instituciones— es altamente compleja, pues mezcla tanto requisitos que surgen del propio avance tecnológico, como la certificación de calidad, con modelos de negocios que, montándose en el cambio tecnológico, pretenden limitar la competencia y proteger negocios privados, como acontece con ciertas exigencias de certificación, ligadas a laboratorios y empresas determinadas.

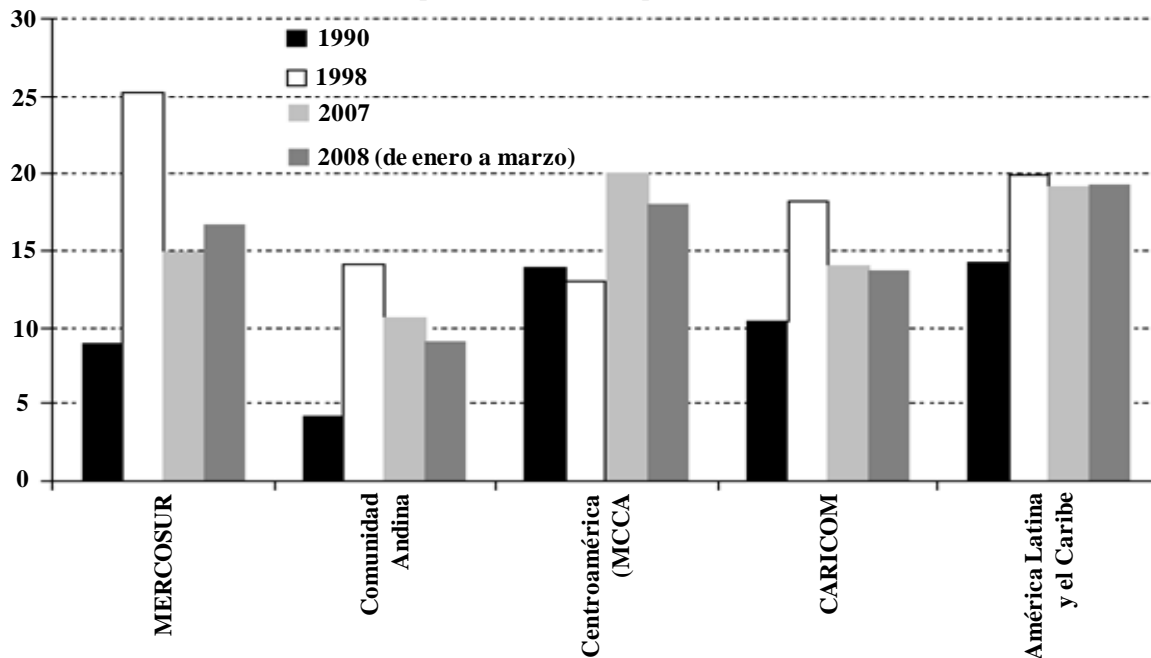
Este límite entre avance tecnológico, creación de nuevos organismos e instituciones y proteccionismo es bastante fino y puede traspasarse con facilidad, sobre todo si los países en desarrollo no se preocupan de desarrollar una capacidad técnica que les permita discriminar entre los cambios ante los que habría que adecuarse y aquellos que no corresponden más que a formas novedosas de negocios privados que pueden limitar la competencia o estimular el proteccionismo.

Integración e iniciativas comerciales

Durante 2007, el comercio intrarregional volvió a experimentar aumentos de dos dígitos, aunque a un ritmo menor que en años precedentes, ubicándose el coeficiente respectivo en torno a 19%. En 2008 las exportaciones intrarregionales continuaron expandiéndose, contrarrestando el mal momento por el que atraviesan las ventas a Estados Unidos de Norteamérica. En todos los grupos, se manifiesta esta tendencia ascendente cuando se compara con el primer trimestre de 2007 (gráfico siguiente).

En un entorno mundial de marcada incertidumbre, sobre todo en las exportaciones dirigidas a Estados Unidos de Norteamérica por los esquemas de integración, durante 2007 y el primer semestre de 2008 sobresalen los esfuerzos por avanzar en los compromisos comunitarios en áreas de facilitación del comercio. En especial, destaca la adopción del documento único aduanero en la Comunidad Andina (CAN), medida que estuvo acompañada de la armonización de los regímenes aduaneros. En la misma línea, en el Mercado Común Centroamericano (MCCA) se aprobó y actualizó una serie de reglamentos técnicos en materia de medidas de normalización, metrología y procedimientos de autorización, así como los relacionados a medidas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios. En el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) también se produjeron avances similares.

EVOLUCIÓN DEL COEFICIENTE DE COMERCIO INTRARREGIONAL E INTRASUBREGIONAL DE EXPORTACIONES, 1990, 1998, 2007, Y ENERO A MARZO DE 2008^{a/}
-En porcentajes de las exportaciones totales-



^{a/} Las exportaciones totales utilizadas para el cálculo del coeficiente incluyen las exportaciones en régimen de maquila y zonas francas.

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

Se destacan también diversos esfuerzos por potenciar estrategias tendientes a aumentar las interdependencias regionales. En dicho ámbito, se enmarca el

relanzamiento de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y el Proyecto de Integración y Desarrollo de Mesoamérica (Proyecto Mesoamérica), anteriormente Plan Puebla-Panamá (PPP), así como los esfuerzos de los países que componen el Arco del Pacífico Latinoamericano por generar sinergias en las relaciones comerciales con los países de Asia y el Pacífico, especialmente con China, India y los países de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN). Por último, en 2007 el Caribe, y en 2008 Centroamérica y la CAN, han estado involucrados en sendas negociaciones comerciales con la Unión Europea.

Otro rasgo destacado es que, en los últimos años, producto de las decisiones de internacionalización de algunas empresas, se observa un incremento de la inversión en el exterior, sobre todo en Brasil, Chile y México. Las empresas translatinas se han transformado en un fenómeno cada vez más significativo y se estima que constituyen actualmente alrededor de 8% de la IED que ingresa a América Latina y el Caribe, especialmente en los sectores de los recursos naturales y las manufacturas basadas en ellos, bebidas y alimentos, comercio y servicios, sector que representaría alrededor de la mitad del acervo total. Es interesante destacar que en el caso de los servicios, la IED se configura como el mayor vehículo para que los proveedores puedan ofrecer sus servicios en el extranjero. Dos ejemplos de esto último son América/Móvil (Telmex) y Cencosud de Chile en distribución minorista.

Este emergente proceso de internacionalización es uno de los rasgos más destacados del acontecer económico regional, que lamentablemente no muestra vínculos con las decisiones de integración. Cualquier esfuerzo de integración profunda debiera afianzar sus vínculos con estos actores regionales de la internacionalización, potenciándose así recíprocamente tanto la expansión de estas empresas como la pertinencia y eficacia del proceso de integración. En general, ese proceso no ha respondido ni a políticas públicas específicas ni a medidas emanadas de los compromisos de integración. Este vital proceso de integración de facto podría verse

reforzado con iniciativas de integración en el marco de acuerdos comerciales y de facilitación del comercio. Entre las primeras, partiendo por fortalecer la credibilidad de los mecanismos de solución de controversias, se podría estimular la convergencia en los marcos regulatorios del sector de los servicios y eventualmente actualizar los acuerdos comerciales, profundizando la cobertura de los capítulos de comercio de servicios actualmente vigentes. Entre las medidas de facilitación del comercio aparecen las inversiones en logística e infraestructura y la armonización en sus regulaciones, la movilidad de técnicos y profesionales y la gradual armonización de aspectos impositivos y financieros, entre otras.

El actual proceso de integración coincide con enfoques de liberalización más ambiciosos, amplios y profundos en el caso de varios países. Ello se expresa en dimensiones comerciales parcialmente incorporadas (inversiones) o ausentes (servicios) en los modelos anteriores de integración. Asimismo, en uno de los cambios más radicales en los enfoques de integración, un número importante de países de América Latina y del Caribe ha buscado acuerdos comerciales con sus principales socios comerciales, especialmente Estados Unidos de Norteamérica, la UE y más recientemente Asia y el Pacífico.

Como es conocido, la última década coincide con acelerados cambios tecnológicos y en la economía mundial, así como con el surgimiento de nuevos competidores y mercados para la región (China e India, acompañados del resto de Asia y el Pacífico). Todo ello ha conducido a una modificación drástica en el mapa mundial de intercambios, de ventajas comparativas y de localización de las inversiones, efecto que continuará en el futuro. En este contexto global de nuevas oportunidades y desafíos, el balance de la integración aparece como insuficiente, sobre todo en el ámbito sudamericano. En efecto, en las principales decisiones empresariales, los esquemas de integración están ausentes; la integración no ocupa un lugar central en las agendas políticas y apenas logra trascender el ámbito de los anuncios. En este

cuadro, no debiera sorprender una acentuación de la diversidad de opciones respecto de cómo integrarse a la economía mundial. Por lo pronto, hay conocidas y marcadas diferencias estructurales, así como otras de política. Entre las primeras, existen diferencias de tamaño, de estructura productiva, exportadora y de ventajas comparativas, de estructura de los principales mercados de destino y de grado de complementación o sustitución con los principales productos agrícolas de las economías industrializadas que mantienen elevados niveles de subsidio a la exportación o de apoyo interno a sus productores. Las diferencias de política se relacionan con la función que cada país aspira a desempeñar en la economía mundial y regional, la fortaleza de su economía y de sus instituciones y, por ende, del poder negociador y de la estructura de alianzas, todo lo cual termina reflejándose en la política comercial y en los rasgos de las negociaciones comerciales.

Por esa razón, es necesario reconocer y conciliar las distintas visiones que han surgido, para preservar el objetivo integracionista. La integración debe construirse a partir de esas realidades diversas, con miras a lograr nuevos esquemas de integración que aumenten el atractivo de un mercado regional ampliado. Se trata de un momento propicio para actualizar la noción de “regionalismo abierto”, reforzando la complementariedad entre la integración a la economía mundial y los esquemas de integración regional o subregional. Ello contribuiría no solo a fortalecer el acceso a los principales mercados con productos que requieren un uso intensivo de recursos naturales y mano de obra, sino también a fomentar el desarrollo de actividades de uso más intensivo de tecnología y conocimiento, incluida la agregación de valor a productos derivados de recursos naturales.

Los esquemas de integración incorporan elementos de desarrollo y coordinación de políticas que no contemplan los acuerdos de libre comercio suscritos con socios de fuera de la región. Aunque allí radica la superioridad de la integración, exige un serio esfuerzo político y técnico, hasta ahora insuficiente. Por cierto, la integración no se

agota en la dimensión comercial y es necesario otorgar más relevancia a los aspectos sociales, sobre todo en un continente tan marcado por las desigualdades. Sin embargo, esto no puede hacerse a costa de postergar o restar importancia a los aspectos económicos y comerciales de la integración, sino más bien reforzando la complementariedad entre ambos. En tal sentido, se deberían redoblar los esfuerzos por construir cadenas subregionales de valor que permitan exportar a terceros mercados, favoreciendo en ellos la presencia de empresas procedentes de países de menor desarrollo relativo. Esa parece una forma adecuada de “regionalismo abierto”, que permite compatibilizar crecimiento, orientación a terceros mercados y cohesión social, mientras que el apoyo estructural a la reducción de las asimetrías entre los países miembros favorezca el desarrollo de una oferta exportable competitiva en los países de menor desarrollo relativo.

En este sentido, la invitación de Brasil a una Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe sobre integración regional en diciembre de 2008 es una oportunidad más que propicia para debatir estos temas y acordar una agenda de renovación y profundización de la integración regional.

Los acuerdos de asociación entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe: de las preferencias a la reciprocidad

Uno de los elementos clave de la agenda regional ha sido el intento de fortalecer las relaciones económicas y comerciales con la Unión Europea (UE). Se destaca el hecho de que Europa ha perdido importancia relativa como socio comercial de América Latina y el Caribe, debido al incremento del comercio regional con Estados Unidos de Norteamérica así como al creciente protagonismo de Asia y el Pacífico como mercado de destino de las exportaciones y como fuente de importaciones regionales.

Para América Latina y el Caribe estas negociaciones son importantes, dado el reciente fracaso de la Ronda de Doha y, por otro lado, la necesidad de profundizar la propia

integración regional, aspiración en la que un eventual acuerdo de asociación de la Unión Europea con cada esquema regional de integración (a saber, MERCOSUR, CAN, MCCA, y la Comunidad del Caribe –CARICOM-) podría servir de catalizador para la convergencia entre los diversos acuerdos comerciales que existen entre los países de la región. La UE promueve un acuerdo basado en tres pilares: comercio, cooperación, y diálogo político. En todos los casos, las negociaciones en curso apuntan a la creación de un área de libre comercio complementada por una serie de cláusulas relativas al comercio y por una dimensión de cooperación. El diálogo político tiende a enfocarse en aspectos relacionados con la democracia, derechos humanos y la lucha contra la corrupción y drogas.

A fines de 2007, el Caribe concluyó con éxito las negociaciones para un acuerdo de asociación con la UE, en tanto que los países de Centroamérica y la Comunidad Andina iniciaron sendas negociaciones en pos de un acuerdo similar. El proceso de negociación con el MERCOSUR, que empezó hace ocho años, se ha estancado y no ha tenido progresos significativos. A mediados de 2008, la Comisión Europea anunció la intención de negociar un acuerdo estratégico de asociación con México, que podría establecer un nivel superior de relaciones económicas con el país azteca. Esto se suma al acuerdo de asociación estratégica que la UE suscribió con Brasil en la primera Cumbre de la UE y Brasil, celebrada en Lisboa, en julio de 2007.

Cuando todas las iniciativas comerciales citadas se hayan tornado realidad, 13 países latinoamericanos tendrían acuerdos de asociación con la UE (podrían ser 18, cuando el MERCOSUR llegue a un acuerdo que incluya a Venezuela). Los acuerdos entre la UE y México (2000) y entre la UE y Chile (2002) están en pleno desarrollo y demuestran que, mientras Chile ha logrado elevar y diversificar sus exportaciones, los beneficios comerciales para México son menos evidentes, dado que el déficit comercial con la UE es más bien elevado y en aumento. La apuesta de relanzamiento de la relación con la UE que supondría para México el acuerdo de asociación

estratégica abre una interesante oportunidad para la diversificación comercial y la atracción de inversiones.

Las exportaciones caribeñas a la UE se concentran en los servicios y en algunos pocos productos agrícolas (azúcar, plátanos). Hasta ahora, las relaciones comerciales han estado orientadas por las preferencias otorgadas por la UE a los Estados de África, el Caribe y el Pacífico. El acuerdo de asociación económica que se concluyó en diciembre 2007, pero que aún no ha sido aprobado oficialmente por los países caribeños, es muy completo e incluye el desmantelamiento gradual de los aranceles y la liberalización de los servicios. Los compromisos del Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (CARIFORUM) en las áreas de servicios e inversiones van mucho más allá de las ofertas de los países en desarrollo en el ámbito del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).

Sin embargo, la UE ha ofrecido concesiones limitadas con respecto a lo que contiene el AGCS. Los beneficios totales para los países del CARIFORUM se tornarán más claros una vez que se hayan aplicado y comprobado las disposiciones fundamentales (por ejemplo, la relativa a permisos de trabajo temporal para profesionales en los países de la UE). La implementación de un acuerdo de tal profundidad y alcance no será fácil en los países con una capacidad institucional limitada. Asimismo, los países tendrán que enfrentar el impacto fiscal de la reducción arancelaria. No obstante, el principal desafío es la diversificación desde azúcar y plátano hacia otros sectores productivos y de servicios.

Entretanto, Centroamérica recibe la mayor parte de la ayuda de la UE en la región, concentrada en el desarrollo rural, la prevención de desastres y la reconstrucción, la cohesión social y la integración regional, así como en diversos programas orientados a colaborar en el fortalecimiento de la democracia y los derechos humanos. Las exportaciones agrícolas constituyen las principales exportaciones de Centroamérica a

la UE y será en este rubro donde las negociaciones serán más difíciles (en especial con respecto a los plátanos).

El desafío para Centroamérica es convertir el actual Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), además de las preferencias unilaterales, en un acceso permanente al mercado para bienes estratégicos. Las partes han acordado que las negociaciones deben estar concluidas a mediados de 2009 y las negociaciones sobre comercio siguen el cronograma acordado. No obstante, estas negociaciones serán difíciles en las áreas que son importantes para Centroamérica, tales como las exportaciones de plátanos y otras frutas tropicales.

En el caso de la Comunidad Andina (CAN), la lucha contra las drogas ilícitas es uno de los temas centrales del diálogo sobre política y cooperación. La CAN exporta sobre todo productos agrícolas y mineros al mercado europeo. Las negociaciones han sido suspendidas por la UE, que adujo como razón principal la ausencia de una posición común del bloque andino. Existen discrepancias significativas en las posiciones negociadoras de Colombia y Perú, por una parte, y de Bolivia y Ecuador, por la otra. Bolivia ha comunicado que se autoexcluiría de ciertos capítulos del potencial acuerdo. Por otra parte, la posición de la UE es que las negociaciones deberían celebrarse a nivel de agrupaciones y que los acuerdos deben ser lo más completos posible. Parece muy necesario introducir un mayor grado de flexibilidad en las negociaciones para que puedan avanzar, considerando las diversas realidades y permitiendo a los países elegir distintas opciones de cobertura. Por el lado del comercio de bienes, la antigua diferencia sobre los plátanos también presenta un gran desafío para las negociaciones.

Han pasado ocho años desde el lanzamiento formal de las negociaciones entre el MERCOSUR y la UE y no se aprecian perspectivas de acuerdo para los próximos años. Las negociaciones se han visto dificultadas por desacuerdos respecto de las subvenciones agrícolas de la UE y el acceso para los bienes manufacturados y los

servicios en los mercados del MERCOSUR. Todo indica que esta negociación podría desbloquearse, una vez conseguido un acuerdo global sobre subvenciones agrícolas en la Ronda de Doha.

Las áreas de negociación compleja son varias. Con Centroamérica se trata del acceso al mercado para los textiles y productos agrícolas centroamericanos, así como el requisito de ratificación del Estatuto de Roma de la Corte Penal Internacional, exigido por los europeos. Con la CAN, se trata de contar con una posición negociadora andina compartida, al menos en los títulos principales. Si no se consigue, no es descartable un escenario de negociaciones bilaterales, como han solicitado Colombia y Perú para superar el bloqueo actual. Otro requisito previo es la solución de la prolongada controversia del plátano con la UE, tema decisivo para los centroamericanos y para Colombia y Ecuador.

En este sentido, el acuerdo sobre plátanos al que había concurrido la UE en Ginebra, para destrabar las negociaciones en Doha, a fines de junio de 2008, favorecía un avance más rápido en las negociaciones con Centroamérica y con la CAN. El vínculo exclusivo que hoy pone la UE entre ese acuerdo y el acuerdo final de Doha, por cierto, las obstaculiza. En el caso del MERCOSUR, el acceso al mercado de los productos agrícolas y los temas de Singapur son los principales impedimentos.

La asociación con la UE podría actuar como un catalizador de la integración regional. En efecto, en sus negociaciones, la UE privilegia el diálogo con agrupaciones regionales o subregionales; en segundo lugar, ofrece cooperación para el fortalecimiento de los esquemas de integración y tercero, la probabilidad de que un conjunto amplio de países latinoamericanos y caribeños cuente en los próximos años con un acuerdo comercial parecido y de gran cobertura con la UE abre una posibilidad concreta para que la convergencia de acuerdos comerciales intrarregionales pueda aprovechar este instrumento, facilitando la homogeneización de normas y disciplinas

regionales en diversos capítulos comerciales. Tanto 2008 como 2009 serán intensos en negociaciones entre la UE y Centroamérica, región donde el acuerdo parece estar a la vista. Las negociaciones con los países de la Comunidad Andina serán más difíciles, a menos que se adopte un enfoque más flexible. El progreso con el MERCOSUR, a su vez, dependerá del resultado de la Ronda de Doha. El acceso a los mercados para los productos agrícolas es la principal prioridad en las negociaciones pendientes con los tres esquemas regionales de integración.

América Latina y el Caribe y Asia y el Pacífico: búsqueda compartida de mayores nexos comerciales y de inversión

En los últimos siete años, Asia y el Pacífico han acrecentado su peso en la economía mundial. En términos del producto, medido a precios constantes y en paridad del poder adquisitivo, la economía de Asia y el Pacífico en su conjunto representó respectivamente 20.5 y 28.0% del PIB mundial en 2007, en comparación con los coeficientes correspondientes a América Latina y el Caribe de 6.4 y 8.3%. La región de Asia y el Pacífico contribuyó con poco más de 36% al crecimiento de 4.9% que la economía mundial experimentó en 2007.

La presencia de Asia y el Pacífico en el comercio mundial es muy marcada y creciente, ya que registra 28 y 23% de exportaciones mundiales de bienes y servicios comerciales; las cifras correspondientes a América Latina y el Caribe son de 5.7 y 3.3%, respectivamente. En cuanto a los bienes, la ASEAN en su conjunto exportó 863 mil millones de dólares, superando las similares de América Latina y el Caribe. En servicios, China, India, y Singapur se han convertido en importantes exportadores, especialmente en los sectores “Otros servicios” —distintos de los sectores tradicionales de “Transporte” y “Viajes”—.

El acervo de IED recibida en los países asiáticos durante 1980-2006 alcanzó 1.2 billones de dólares, con una participación de 10% del acervo mundial. Por otro lado,

América Latina y el Caribe han absorbido cerca de 8% de la IED mundial. Entre los países en desarrollo, Asia ha sido más dinámica como receptor de IED que América Latina y el Caribe.

Asia y el Pacífico tienen cada vez más influencia en el mantenimiento de los equilibrios económicos globales. En cuanto a la cuenta corriente mundial, la suma de superávits de China, Japón, los países asiáticos de reciente industrialización y la ASEAN, que totalizó 727 mil millones, compensó prácticamente el déficit de los Estados Unidos de Norteamérica, que alcanzó los 740 mil millones de dólares. Además, los países asiáticos emergentes, junto con Japón, tienen en su poder cerca de 60% de las reservas internacionales. Se estima que Asia y el Pacífico es poseedor de 53% de los bonos del Tesoro estadounidense. Por ende, cualquier indicio de lo que Asia y el Pacífico, en particular China, podría hacer con sus enormes reservas tiene inmediatas repercusiones en los mercados financieros globales.

Para algunos países de América Latina y el Caribe, Asia y el Pacífico representa un mercado muy significativo: casi el 36% de las exportaciones de Chile se dirigen a esa región; 31%, de las de Dominica; 29%, de las de Cuba; 24% de las de Perú; 24%, de las de Costa Rica; 18%, de las de Brasil; 17%, de las de Bahamas; 16%, de las de Argentina; 12%, de las de Uruguay; y 12%, de las de Bolivia. Tales exportaciones se concentran en América del Sur, mientras que el peso de Centroamérica y México es relativamente reducido. Para muchos países de la región, sigue siendo un mercado poco explotado.

La relevancia de Asia y el Pacífico como socio comercial es mucho mayor en cuanto a las importaciones que a las exportaciones, lo que ha generado un creciente déficit con esa región. Como origen de las importaciones totales de la región, Asia y el Pacífico inciden más que la UE. Dentro de este dinamismo, se destaca el peso de China como destino y origen, que desplaza a Japón. Para algunos países, tales como

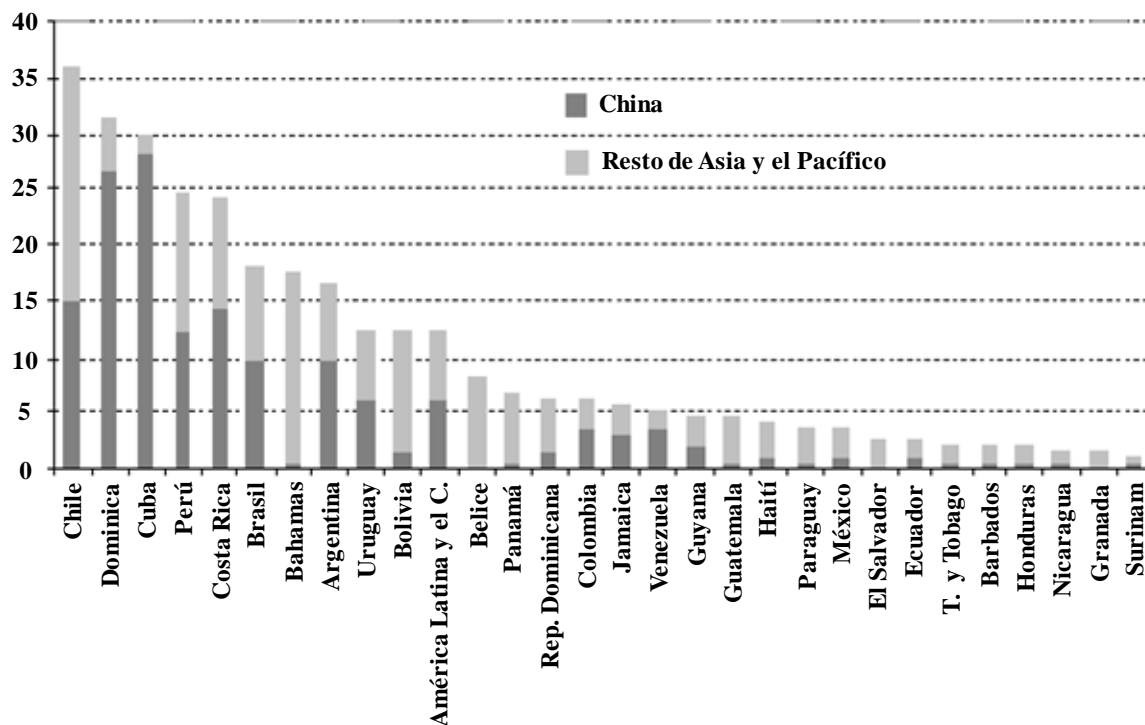
Argentina, Brasil, Costa Rica, y Uruguay, la ASEAN se ha convertido en un socio importante. Asimismo, para China, Japón, la República de Corea y la ASEAN, la participación de América Latina y el Caribe en sus exportaciones e importaciones totales no supera un 4 por ciento.

Como se señala en las últimas ediciones del *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, la estructura regional de exportación hacia Asia y el Pacífico se caracteriza por su alto contenido interindustrial, a diferencia del comercio intraindustrial de Asia, donde se está gestando una marcada integración vertical y horizontal de facto. Sin embargo, en los últimos años, la estructura comercial puramente interindustrial tiende a incorporar elementos de índole más intraindustrial, al incluir no solo nuevos productos primarios sino también algunos productos manufactureros de alta tecnología.

En general, el comercio de México con Asia y el Pacífico muestra un índice Grubel-Lloyd creciente con esa región. Brasil y Costa Rica empiezan a mostrar un comercio más intraindustrial con Asia y el Pacífico. Con todo, una limitante importante del comercio birregional y de inversión mutua sigue siendo el bajo nivel del comercio intraindustrial de tipo vertical y horizontal.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE ASIA Y EL PACÍFICO EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DEL PAÍS, 2007

-En porcentajes-



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), estimaciones sobre la base de información oficial de los países.

Con el objeto de promover el comercio birregional, sería conveniente adoptar una estrategia con el doble propósito de: i) aprovechar el presente auge de la demanda de productos primarios en Asia, incorporando conocimiento y tecnología y agregando valor a estos productos, y ii) insertarse mejor en las redes de producción y comercialización asiáticas del comercio intraindustrial y de inversiones.

El comercio e IED intraasiático se concentran en manufacturas. Un análisis por destinos y orígenes, tanto del comercio como de la IED de China, Japón, Corea, y la ASEAN, indica que su propia región es cada vez más importante. Urge que los países de América Latina y el Caribe se incorporen al proceso regional de integración productiva que se gesta en Asia.

Así lo confirman los altos coeficientes de Grubel-Lloyd entre los países asiáticos. Para la IED de China, Japón, y Corea en el exterior, América Latina y el Caribe no ha sido un destino favorecido. Parte muy importante de esas inversiones se dirige a los países libres de impuesto, como las Islas Caimán y las Islas Vírgenes Británicas. América Latina y el Caribe recibe pocas inversiones en el sector manufacturero y la mayoría se concentra en distintos sectores de servicios. Incluso entre los sectores de recursos naturales, salvo el sector minero, América Latina y el Caribe no ha sido un destino favorecido por la inversión asiática.

La integración de facto en Asia se profundiza aún más por la intensificación del comercio intraindustrial e intrafirma, lo que se materializa en la fragmentación de las cadenas de valor, sobre todo en los sectores de maquinarias. Así se crea un nexo cada vez más estrecho entre comercio e inversión, en que China actúa como plataforma de exportaciones para sus países vecinos.

La proliferación de acuerdos comerciales en Asia y el Pacífico indica que esa región está en una segunda etapa de integración económica, buscando mayor sinergia entre la integración de facto y de jure. En efecto, se está gestando una red de acuerdos comerciales en torno de la ASEAN: ASEAN+3 (incluyendo a China, Japón y Corea) o ASEAN+6 (incluyendo a Australia, India, y Nueva Zelandia). Dicho proceso de integración de jure podría poner a América Latina y el Caribe en desventaja.

Hasta ahora, los esfuerzos de acercamiento a Asia y el Pacífico han sido más bien esporádicos e individuales, por medio de la firma de tratados de libre comercio bilaterales. Falta una estrategia más coordinada entre países o grupos de países respecto del vínculo con esa región, reforzando los nexos entre comercio e inversiones, fortaleciendo eslabonamientos productivos y tecnológicos, con distintos tipos de alianzas público-privadas, incluida la firma de tratados de libre comercio, cuando esa opción sea posible y recomendable. Es importante vincular esa asociación

estratégica con la integración regional, buscando mayores externalidades y avanzando con mayor certidumbre jurídica y estabilidad macroeconómica, con mercados unificados a través de la simplificación y armonización de las reglas comerciales (mecanismos de controversias, medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas, acumulación de origen). Estos avances en la agenda regional de integración mejorarían la capacidad de negociación de la región con Asia y el Pacífico y ampliarían la escala y variedad de los negocios entre empresas regionales y asiáticas.

Fuente de información:

http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/34329/resumen_ejecutivo.pdf

[http://www.cepal.org/cgi-](http://www.cepal.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/publicaciones/xml/9/34329/P34329.xml&xsl=/comercio/tpl/p9f.xsl&base=/comercio/tp)

[bin/getprod.asp?xml=/publicaciones/xml/9/34329/P34329.xml&xsl=/comercio/tpl/p9f.xsl&base=/comercio/tp](http://www.cepal.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/publicaciones/xml/9/34329/P34329.xml&xsl=/comercio/tpl/p9f.xsl&base=/comercio/tp)
[l/top-bottom.xsl](#)

Estados Unidos de Norteamérica - Medidas antidumping definitivas sobre el acero inoxidable procedente de México (OMC)

El 31 de octubre de 2008, en Ginebra, Suiza, la Organización Mundial del Comercio (OMC) distribuyó el informe del Árbitro en el que se establece el plazo prudencial para la aplicación por los Estados Unidos de Norteamérica de las recomendaciones y resoluciones del Órgano de Solución de Diferencias en el asunto “Estados Unidos de Norteamérica - Medidas antidumping definitivas sobre el acero inoxidable procedente de México” (DS344). A continuación se presenta los aspectos más relevantes de cada capítulo.

I. Introducción

El 20 de mayo de 2008, el Órgano de Solución de Diferencias (el “OSD”) adoptó el informe del Órgano de Apelación¹⁹ y el informe del Grupo Especial²⁰, modificado por el informe del Órgano de Apelación, en el asunto “Estados Unidos de Norteamérica -

¹⁹ Informe del Órgano de Apelación, WT/DS344/AB/R.

²⁰ Informe del Grupo Especial, WT/DS344/R.

Medidas antidumping definitivas sobre el acero inoxidable procedente de México”.²¹ En la reunión que celebró el OSD el 2 de junio de 2008, los Estados Unidos de Norteamérica señalaron que tenían el propósito de aplicar las recomendaciones y resoluciones del OSD en esta diferencia y que necesitarían un plazo prudencial para hacerlo.²²

El 11 de agosto de 2008, México informó al OSD que las consultas celebradas con los Estados Unidos de Norteamérica no habían dado lugar a un acuerdo sobre el “plazo prudencial” para la aplicación. Por lo tanto, México solicitó que ese período se determinara mediante arbitraje vinculante, de conformidad con el párrafo 3 c) del artículo 21 del *Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias* (el “ESD”).²³

México y los Estados Unidos de Norteamérica no lograron ponerse de acuerdo sobre la designación de un árbitro en un lapso de 10 días después de que la cuestión fuera sometida a arbitraje. Por lo tanto, mediante una carta de fecha 22 de agosto de 2008, México pidió al Director General que designara un árbitro de conformidad con lo establecido en la nota 12 del párrafo 3 c) del artículo 21 del ESD. El Director General designó Árbitro (a Florentino P. Feliciano) el 29 de agosto de 2008, después de consultar a las partes.²⁴ Comunicó a las partes que aceptaba la designación mediante una carta de fecha 1º de septiembre de 2008.

México y los Estados Unidos de Norteamérica han acordado que el presente Laudo sea considerado un laudo arbitral de conformidad con el párrafo 3 c) del artículo 21

²¹ WT/DS344/10.

²² WT/DSB/M/251, párrafo 9.

²³ WT/DS344/13.

²⁴ WT/DS344/14.

del ESD, pese a la expiración del plazo de 90 días estipulado en el párrafo 3 c) del artículo 21.²⁵

Los Estados Unidos de Norteamérica presentaron su comunicación escrita el 10 de septiembre de 2008. México presentó su comunicación escrita el 19 de septiembre de 2008. El 6 de octubre de 2008 se celebró una audiencia.

II. Argumentos de las partes

A. Estados Unidos de Norteamérica

Los Estados Unidos de Norteamérica sostienen que el “plazo prudencial” necesario para cumplir las recomendaciones y resoluciones del OSD en este asunto es de 15 meses y finalizaría el 20 de agosto de 2009. Los Estados Unidos de Norteamérica destacan el proceso legislativo largo y complejo, las modificaciones administrativas necesarias para el cumplimiento, los cambios futuros en el Gobierno y el Congreso de los Estados Unidos de Norteamérica, el texto del párrafo 3 c) del artículo 21 del ESD y laudos arbitrales previos emitidos en virtud de esta disposición.

Los Estados Unidos de Norteamérica señalan que la función del árbitro previsto en el párrafo 3 c) del artículo 21 del ESD es determinar el “plazo prudencial” para que un Miembro dé cumplimiento a las recomendaciones y resoluciones del OSD. Los Estados Unidos de Norteamérica señalan que no es función del árbitro prescribir ningún método de aplicación en particular. Por el contrario, la determinación de los medios más apropiados para la aplicación, incluidos los plazos y la secuencia de las medidas necesarias, es prerrogativa del Miembro que ha de proceder a esa aplicación.

²⁵ El plazo de 90 días siguientes a la adopción de los informes del Grupo Especial y del Órgano de Apelación expiró el 18 de agosto de 2008. El 8 de julio de 2008, los Estados Unidos de Norteamérica y México acordaron que cualquier laudo del árbitro (incluidos los que no se emitieran dentro de los 90 días siguientes a la fecha de adopción de las recomendaciones y resoluciones) se consideraría un laudo emitido por el árbitro a los efectos del párrafo 3 c) del artículo 21 del ESD. (Véase WT/DS344/13)

Los Estados Unidos de Norteamérica consideran que en el párrafo 3 c) del artículo 21 se establece una “directriz” para que el árbitro determine el plazo prudencial, cuando se dispone que éste “no deberá exceder de 15 meses”. Sin embargo, esta directriz no es un “límite superior” ni un “límite inferior o mínimo”²⁶, sino que puede variar según las circunstancias específicas de cada caso particular. Por lo tanto, según los Estados Unidos de Norteamérica, el párrafo 3 c) del artículo 21 contempla una flexibilidad que debe ser definida caso por caso.

Los Estados Unidos de Norteamérica también señalan que las circunstancias específicas, pertinentes para determinar el plazo prudencial con arreglo al párrafo 3 c) del artículo 21 del ESD, son la forma jurídica de la aplicación, la complejidad técnica de las medidas necesarias para la aplicación y la cantidad de tiempo que se necesita para ponerlas en práctica. Los Estados Unidos de Norteamérica señalan como circunstancias específicas de este asunto la complejidad que entraña abordar la cuestión de la reducción a cero en el marco de los exámenes administrativos, especialmente en la asignación de los derechos antidumping a los importadores a los efectos de la fijación. Además, los Estados Unidos de Norteamérica sostienen que necesitarán una etapa prelegislativa para consultas y evaluaciones técnicas y para “conseguir apoyo para que la medida se concrete”, lo que es importante para asegurar el éxito de las medidas de aplicación propuestas.²⁷ Los Estados Unidos de Norteamérica destacan que la etapa prelegislativa fue considerada pertinente por anteriores árbitros designados de conformidad con el párrafo 3 c) del artículo 21 en los asuntos *Canadá - Automóviles* y *Canadá - Patentes para productos farmacéuticos*.²⁸

²⁶ Comunicación de los Estados Unidos de Norteamérica, párrafo 7 (donde se hace referencia al Laudo del Árbitro, *Estados Unidos de Norteamérica-Acero laminado en caliente*, párrafo 25).

²⁷ *Ibid.*, párrafo 10.

²⁸ *Ibid.*, párrafo 10 (donde se hace referencia al Laudo del Árbitro, *Canadá - Automóviles*, párrafos 18, 49 y 56; y al Laudo del Árbitro, *Canadá - Patentes para productos farmacéuticos*, párrafos 1, 14 y 62).

Además, los Estados Unidos de Norteamérica señalan que, en enero de 2009, entrarán en funciones una nueva Administración y un nuevo Congreso, lo que hará necesario disponer de más tiempo para designar al personal pertinente y a los altos funcionarios encargados de aplicar las medidas que asegurarán el cumplimiento por los Estados Unidos de Norteamérica de las recomendaciones y resoluciones del OSD. Los Estados Unidos de Norteamérica destacan que árbitros anteriores que actuaron en el marco del párrafo 3 c) del artículo 21 del ESD han sostenido que no se espera que un Miembro que ha de proceder a la aplicación emplee procedimientos legislativos extraordinarios y que, en general, se debe seguir el proceso legislativo normal.²⁹

Los Estados Unidos de Norteamérica señalan que su Gobierno está celebrando “consultas internas” acerca del cumplimiento y que se están estudiando dos enfoques: medidas legislativas y medidas administrativas.³⁰

B. México

México me pide (al Árbitro) que determine que el “plazo prudencial” para aplicar las recomendaciones y resoluciones del OSD en esta diferencia es de siete meses a partir de la fecha de adopción de los informes del Órgano de Apelación y del Grupo Especial, es decir, hasta el 20 de diciembre de 2008.

En primer lugar, México subraya que el mandato del árbitro previsto en el párrafo 3 c) del artículo 21 del ESD, es determinar el plazo prudencial y no analizar la compatibilidad de la medida de aplicación propuesta con el marco jurídico de la Organización Mundial del Comercio (la “OMC”). México señala que, conforme a los párrafos 1 y 3 del artículo 21 del ESD, el pronto cumplimiento es esencial para solucionar las diferencias y que el cumplimiento inmediato es la opción preferida.

²⁹ *Ibid.*, párrafo 12 (donde se citan el Laudo del Árbitro, *Estados Unidos de Norteamérica-Artículo 110(5) de la Ley de Derecho de Autor*, párrafo 45; y el Laudo del Árbitro, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 42).

³⁰ *Ibid.*, párrafo 14.

México explica que las decisiones de arbitrajes pasados han identificado lineamientos para determinar el plazo prudencial. Primero, el plazo prudencial debe ser “el plazo más breve posible en el marco del ordenamiento jurídico” del Miembro que ha de proceder a la aplicación.³¹ Segundo, México afirma que el Miembro que ha de proceder a la aplicación, aunque no está obligado a utilizar procedimientos extraordinarios, sí debe aprovechar toda la flexibilidad y todas las facultades discrecionales que ofrece su sistema jurídico. Tercero, México señala que las circunstancias particulares de la diferencia se deben tomar en consideración al determinar el plazo prudencial. En este sentido, México observa que al Miembro que debe aplicar las recomendaciones y resoluciones le corresponde probar que el calendario que propone constituye un plazo prudencial de acuerdo con las circunstancias propias de la diferencia.³² A juicio de México, los Estados Unidos de Norteamérica no han cumplido la carga que les corresponde de demostrar que no pueden implementar las recomendaciones y resoluciones del OSD en un período menor de 15 meses.

En cuanto a las circunstancias particulares de este caso, México pone de relieve que la reducción a cero por modelos en las investigaciones iniciales y la reducción a cero simple en los exámenes periódicos han sido impugnadas en diversas ocasiones durante los últimos siete años y que repetidas veces ambas prácticas han sido declaradas incompatibles con el artículo VI del *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994* (el “GATT de 1994”) y el *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994* (el “Acuerdo Antidumping”). México observa además que los Estados Unidos de Norteamérica han estado bajo la obligación de eliminar la

³¹ Comunicación de México, párrafo 10 (donde se cita el Laudo del Árbitro, *Brasil - Neumáticos recauchutados*, párrafo 51; y se hace referencia al Laudo del Árbitro, *Estados Unidos de Norteamérica - Ley de compensación (Enmienda Byrd)*, párrafo 44; y al Laudo del Árbitro, *CE - Subvenciones a la exportación de azúcar*, párrafo 61).

³² *Ibid.*, párrafo 11 (donde se hace referencia al Laudo del Árbitro, *Estados Unidos de Norteamérica - Ley de 1916*, párrafo 33).

reducción a cero simple al menos desde el 9 de mayo de 2006, cuando el OSD adoptó sus recomendaciones y resoluciones en el asunto *Estados Unidos de Norteamérica - Reducción a cero (CE)*.³³ México añade que los Estados Unidos de Norteamérica también han estado bajo la obligación de eliminar la reducción a cero simple “en sí misma” desde el 24 de enero de 2007, cuando el OSD adoptó sus recomendaciones y resoluciones en el caso *Estados Unidos de Norteamérica - Reducción a cero (Japón)*.³⁴ Para México, esas diferencias constituyen un contexto importante para determinar el plazo prudencial.

México subraya que los Estados Unidos de Norteamérica han centrado sus argumentos exclusivamente en el plazo prudencial necesario para implementar sus obligaciones con respecto a la reducción a cero simple “en sí misma”. México hace notar que, con relación a sus obligaciones “en la forma en que se aplicaron”, los Estados Unidos de Norteamérica no han solicitado tiempo adicional más allá del pedido para cumplir sus obligaciones “en sí mismas”.

México observa que los Estados Unidos de Norteamérica han identificado dos vías alternativas para el cumplimiento: i) la implementación administrativa conforme al artículo 123 de la URAA (Ley de los Acuerdos de la Ronda Uruguay); y ii) medidas legislativas para modificar disposiciones legales relativas al cálculo de los márgenes de dumping en los exámenes administrativos. Según México, los Estados Unidos de Norteamérica no han probado que la vía legislativa significaría el plazo más breve para la aplicación. Más bien, México opina que la aplicación por vía administrativa puede desarrollarse con más eficiencia y rapidez y que, por lo tanto, es el camino más corto y debe ser la base del Laudo en este arbitraje.

³³ *Ibid.*, párrafo 12, donde México indica que el plazo prudencial para que los Estados Unidos de Norteamérica cumplieran las recomendaciones y resoluciones del OSD en el asunto *Estados Unidos de Norteamérica - Reducción a cero (CE)* venció el 9 de abril de 2007.

³⁴ *Ibid.*, párrafo 12, donde México señala que el plazo prudencial para que los Estados Unidos de Norteamérica cumplieran las recomendaciones y resoluciones del OSD en el asunto *Estados Unidos de Norteamérica - Reducción a cero (Japón)* venció el 24 de diciembre de 2007.

III. Plazo prudencial

A. Mandato del Árbitro

Esta diferencia se refiere a la reducción a cero por modelos en las investigaciones antidumping iniciales³⁵, así como a la reducción a cero simple en los exámenes periódicos.³⁶ Los informes del Órgano de Apelación y del Grupo Especial sobre esta diferencia fueron adoptados por el OSD el 20 de mayo de 2008. El 2 de junio de 2008, los Estados Unidos de Norteamérica informaron al OSD de su propósito de cumplir las recomendaciones y resoluciones del OSD. El párrafo 3 del artículo 21 del ESD dispone que, cuando no sea “factible” para un Miembro cumplir “inmediatamente” las recomendaciones y resoluciones del OSD, el Miembro “dispondrá de un plazo prudencial para hacerlo”. Como las partes no pudieron ponerse de acuerdo acerca de la duración del plazo prudencial para el cumplimiento, el Director General me designó Árbitro el 29 de agosto de 2008, y acepté la designación el 1º de septiembre de 2008.

En virtud de mi mandato, debo tener debidamente en cuenta las disposiciones pertinentes del ESD. El párrafo 1 del artículo 21 del ESD establece que “el pronto cumplimiento” es esencial para la solución de las diferencias en la OMC. Más concretamente, el párrafo 3 c) del artículo 21 dice lo siguiente:

³⁵ Por “reducción a cero por modelos en las investigaciones” se entiende “el método por el que el USDOC, en las investigaciones iniciales, efectúa una comparación entre los promedios ponderados ('PP-PP') del precio de exportación y del valor normal respecto de cada 'modelo' del producto objeto de la investigación y, al agregar los resultados de las comparaciones de modelos para calcular el promedio ponderado del margen de dumping correspondiente al exportador o productor extranjero investigado, no tiene en cuenta la cuantía en la que el promedio ponderado del precio de exportación supera el promedio ponderado del valor normal”. (Informe del Órgano de Apelación, párrafo 67).

³⁶ Por “reducción a cero simple en los exámenes periódicos” se entiende “el método por el que el USDOC, en los exámenes periódicos para determinar la cantidad definitiva que debe satisfacerse en concepto de derechos antidumping, compara los precios de las transacciones de exportación individuales con el promedio ponderado mensual de los valores normales y, al agregar los resultados de las comparaciones para calcular el margen de dumping respecto del exportador y el tipo de los derechos aplicables al respectivo importador, no tiene en cuenta la cuantía en la que el precio de exportación supera el promedio ponderado mensual del valor normal con respecto a cada modelo”. (Informe del Órgano de Apelación, párrafo 67).

[U]na directriz para el árbitro ha de ser que el plazo prudencial para la aplicación de las recomendaciones del grupo especial o del Órgano de Apelación no deberá exceder de 15 meses a partir de la fecha de adopción del informe del grupo especial o del Órgano de Apelación. Ese plazo podrá, no obstante, ser más corto o más largo, según las circunstancias del caso. (no se reproduce la nota de pie de página).

Mi mandato se refiere, señala el árbitro, al *momento* en el cual el Miembro que ha de aplicar las recomendaciones y resoluciones tiene que haber logrado el cumplimiento, no a la *forma* en que dicho Miembro logra hacerlo. Soy consciente de que no me compete determinar la compatibilidad con las normas de la OMC de la medida finalmente *adoptada* para cumplir; esto sólo puede juzgarse en un procedimiento en virtud del párrafo 5 del artículo 21. No obstante, considero que la determinación de *cuándo* un Miembro tiene que cumplir las recomendaciones y resoluciones del OSD no puede hacerse aisladamente de la forma de aplicación elegida. Para “determinar *cuándo* debe cumplir un Miembro, es posible que sea necesario considerar *cómo* se propone hacerlo”.³⁷ Por lo tanto, al formular mi determinación de conformidad con el párrafo 3 c) del artículo 21, es pertinente que considere las formas de aplicación elegidas por el Miembro en cuestión³⁸.

Como señalaron árbitros anteriores, el Miembro que ha de proceder a la aplicación tiene “cierto margen de discreción para elegir la *forma* de aplicación, siempre que la forma elegida sea compatible con las recomendaciones y resoluciones del OSD y con los acuerdos abarcados”.³⁹ Cabe esperar que, cuando se hace uso de ese margen de

³⁷ Laudo del Árbitro, *Japón - DRAM (Corea)*, párrafo 26. (las cursivas figuran en el original).

³⁸ *Ibid.*, párrafo 27.

³⁹ Laudo del Árbitro, *Brasil - Neumáticos recauchutados*, párrafo 48 (las cursivas figuran en el original) (donde se cita el Laudo del Árbitro, *CE - Hormonas*, párrafo 38). Véase también el Laudo del Árbitro, *Japón - DRAM (Corea)*, párrafo 25 (donde se hace referencia al Laudo del Árbitro, *CE - Trozos de pollo*, párrafo 49, que a su vez hace referencia al Laudo del Árbitro, *Canadá - Patentes para productos farmacéuticos*, párrafos 41-43; al Laudo del Árbitro, *Chile - Sistema de bandas de precios*, párrafo 32; al Laudo del Árbitro, *CE - Preferencias arancelarias*, párrafo 30; al Laudo del Árbitro, *Estados Unidos de Norteamérica - Exámenes por extinción respecto de los artículos tubulares para campos petrolíferos*, párrafo 26; al Laudo

discreción, el Miembro que ha de proceder a la aplicación actúe de buena fe en la formulación de una medida que sirva para producir el resultado deseado, es decir, la aplicación de los informes adoptados del Órgano de Apelación y el Grupo Especial. Sin embargo, el Miembro que ha de proceder a la aplicación no debe usar este principio de buena fe con el propósito de demorarla.

Si bien el Miembro que procede a la aplicación tiene cierto margen de discreción para elegir la forma y el método de aplicación, ese margen no es ilimitado. Como sostuvieron árbitros anteriores, “el Miembro al que incumbe la aplicación no tiene un derecho irrestricto a elegir cualquier método de aplicación”.⁴⁰ Se debe considerar, en particular, “si la medida de aplicación está comprendida en el ámbito de las medidas admisibles que pueden adoptarse para aplicar las recomendaciones y resoluciones del OSD”.⁴¹ Dicho en otras palabras, el método que se elija debe permitir asegurar dentro de un plazo prudencial el cumplimiento por parte del Miembro que ha de proceder a la aplicación, de acuerdo con las directrices que figuran en el párrafo 3 c) del artículo 21.⁴² Según la última frase del párrafo 3 c) del artículo 21, “las circunstancias del caso” en una diferencia pueden afectar al cálculo del plazo prudencial y hacer que sea “más corto o más largo”.⁴³ Por consiguiente, al igual que otros árbitros que han actuado en ocasiones anteriores, también considero que cabe esperar que el Miembro que ha de proceder a la aplicación aproveche toda la flexibilidad que le ofrece su sistema jurídico nacional para aplicar las recomendaciones y resoluciones del OSD⁴⁴;

del Árbitro, *Estados Unidos de Norteamérica - Juegos de azar*, párrafo 33; y al Laudo del Árbitro, *CE - Subvenciones a la exportación de azúcar*, párrafo 69).

⁴⁰ Laudo del Árbitro, *Brasil - Neumáticos recauchutados*, párrafo 48 (donde se cita el Laudo del Árbitro, *CE - Subvenciones a la exportación de azúcar*, párrafo 69).

⁴¹ *Ibid.*, párrafo 48 (donde se cita el Laudo del Árbitro, *Japón - DRAM (Corea)*, párrafo 27).

⁴² Laudo del Árbitro, *Japón - DRAM (Corea)*, párrafo 27 (donde se hace referencia al Laudo del Árbitro, *CE - Subvenciones a la exportación de azúcar*, párrafo 69).

⁴³ *Ibid.*, párrafo 25 (donde se hace referencia al Laudo del Árbitro, *CE - Trozos de pollo*, párrafo 49).

⁴⁴ Véanse el Laudo del Árbitro, *Brasil - Neumáticos recauchutados*, párrafo 48; el Laudo del Árbitro, *Japón - DRAM (Corea)*, párrafo 25 (donde se hace referencia al Laudo del Árbitro, *CE - Trozos de pollo*, párrafo 49, que a su vez hace referencia al Laudo del Árbitro, *Chile - Sistema de bandas de precios*, párrafo 39; al Laudo del Árbitro, *CE - Preferencias arancelarias*, párrafo 36; y al Laudo del Árbitro, *Estados Unidos de Norteamérica - Ley de compensación (Enmienda Byrd)*, párrafo 64).

sin embargo, esto no necesariamente significa que se espera que el Miembro al que incumbe la aplicación emplee medios de cumplimiento “extraordinarios”.⁴⁵

Por último, corresponde al Miembro que debe proceder a la aplicación y que solicita un plazo prudencial para proceder a ésta demostrar que el plazo propuesto es el “plazo más breve posible” en el marco de su ordenamiento jurídico nacional para poner en práctica las recomendaciones y resoluciones del OSD. Si no lo hace, en definitiva es el árbitro quien debe determinar el “plazo más breve posible” para la aplicación, sobre la base de las pruebas presentadas por todas las partes.⁴⁶

IV. Laudo

A la luz de las consideraciones precedentes, determino que el plazo prudencial para que los Estados Unidos de Norteamérica apliquen las recomendaciones y resoluciones del OSD en esta diferencia es de 11 meses más 10 días a partir de la fecha de adopción de los informes del Grupo Especial y del Órgano de Apelación. Por lo tanto, el plazo prudencial finalizará el 30 de abril de 2009.

Fuente de información: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/344_15_arb_s.pdf

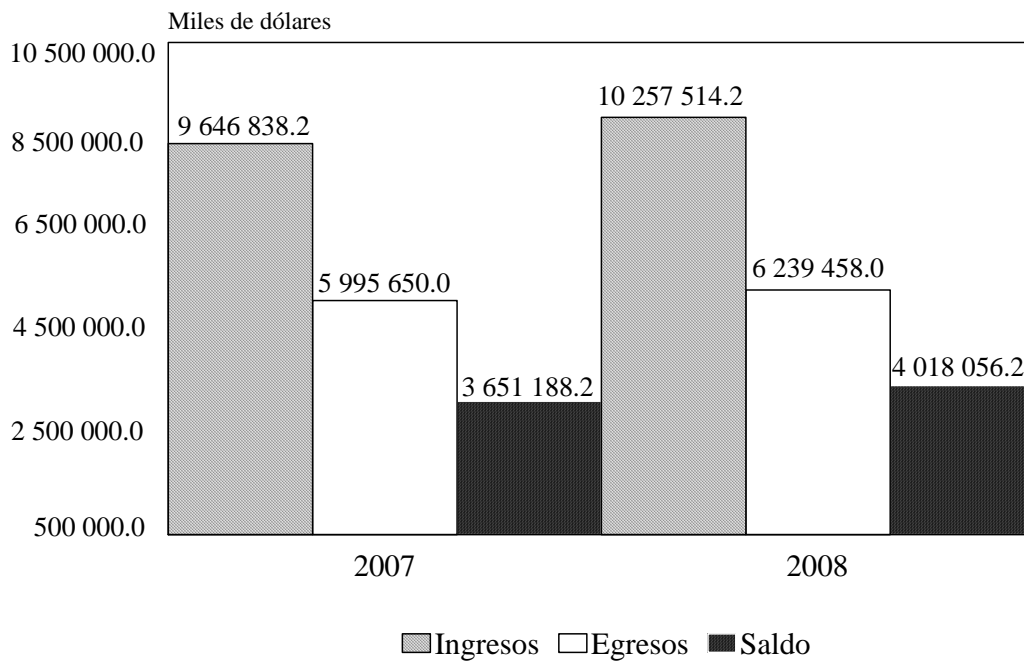
⁴⁵ Laudo del Árbitro, *Brasil - Neumáticos recauchutados*, párrafo 48 (donde se hace referencia al Laudo del Árbitro, *Japón - DRAM (Corea)*, párrafo 25; y al Laudo del Árbitro, *CE - Trozos de pollo*, párrafo 49, que a su vez hace referencia al Laudo del Árbitro, *Corea - Bebidas alcohólicas*, párrafo 42; al Laudo del Árbitro, *Chile - Sistema de bandas de precios*, párrafo 51; y al Laudo del Árbitro, *Estados Unidos de Norteamérica - Ley de compensación (Enmienda Byrd)*, párrafo 74).

⁴⁶ *Ibid.*, párrafo 51 (donde se hace referencia al Laudo del Árbitro, *Estados Unidos de Norteamérica - Ley de compensación (Enmienda Byrd)*, párrafo 44).

Turismo (Banxico-Sectur)

De acuerdo con información del Banco de México (Banxico) y de la Secretaría de Turismo (Sectur) publicada el 12 de noviembre de 2008, basada en la Cuenta de Viajeros Internacionales, que sustenta los Resultados Acumulados de la Actividad Turística, durante el período enero-septiembre de 2008, se registraron ingresos turísticos por 10 mil 257 millones 514.16 dólares, cantidad que representó un incremento de 6.33% con respecto a igual período de 2007.

BALANZA TURÍSTICA Enero-septiembre 2007-2008



FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de México.

En los primeros nueve meses de 2008, llegaron al interior del país 10 millones 70 mil 990 turistas extranjeros (no fronterizos), lo que significó un incremento de 3.98% con respecto al mismo lapso de 2007 y representó un ingreso de 7 mil 896 millones 935 mil dólares, monto que significó una derrama económica mayor en 7.89% a la reportada en igual lapso del año anterior.

Cabe destacar que los pasajeros en cruceros durante el período enero-septiembre de 2008 sumaron un total de 4 millones 586 mil 640 turistas, 6.97% menos que durante el mismo período de 2007. Asimismo, se registró un ingreso de 338 millones 889 mil 160 dólares por este rubro, lo que representó una reducción de 4.99 por ciento.

Por su parte, durante el período de referencia, el gasto medio de los turistas no fronterizos que se internaron en el país ascendió a 784.13 dólares, monto 3.75% superior al registrado en igual lapso de 2007. Asimismo, se reportó un incremento de 2.18% en el gasto medio de los viajeros fronterizos; mientras que el gasto medio creció 2.13% entre los visitantes en crucero.

VIAJEROS INTERNACIONALES

-Saldo e ingresos-

Concepto	Enero-septiembre		Variación Relativa (%) (B/A)
	2007 (A)	2008 (B)	
Saldo ^{1/}	3 651 188.15	4 018 056.16	10.05
Ingresos ^{1/}	9 646 838.15	10 257 514.16	6.33
Turistas no fronterizos	7 319 638.00	7 896 935.00	7.89
Viajeros fronterizos	1 970 516.00	2 021 690.00	2.60
Con pernocta (turistas)	473 190.00	525 076.00	10.97
Sin pernocta	1 497 326.00	1 496 614.00	-0.05
Visitantes en crucero	356 684.15	338 889.16	-4.99
Número de viajeros ^{2/}	68 101.39	63 359.63	0.38
Turistas no fronterizos	9 685.25	10 070.99	3.98
Viajeros fronterizos	53 486.00	53 702.00	0.40
Con pernocta (turistas)	6 324.00	6 773.00	7.10
Sin pernocta	47 162.00	46 929.00	-0.49
Visitantes en crucero	4 930.14	4 586.64	-6.97
Gasto medio ^{3/}	141.65	150.05	5.93
Turistas no fronterizos	755.75	784.13	3.75
Viajeros fronterizos	36.84	37.65	2.18
Con pernocta (turistas)	74.82	77.52	3.61
Sin pernocta	31.75	31.89	0.45
Visitantes en crucero	72.35	73.89	2.13

^{1/} Los conceptos referentes a saldo e ingresos se expresan en miles de dólares.

^{2/} Los conceptos referentes a número de viajeros se expresan en miles.

^{3/} Los conceptos referentes a gasto medio se expresan en dólares.

FUENTE: Banco de México y Secretaría de Turismo.

Los turistas al exterior realizaron erogaciones por 6 mil 239 millones 458 mil dólares durante el período enero-septiembre de 2008, lo que significó un aumento de 4.07% con relación a lo registrado en el mismo período del año anterior. Asimismo, el gasto medio que realizó el turismo no fronterizo en el exterior fue de 494.33 dólares, lo que significó un incremento de 5.26%; mientras que el gasto medio de los viajeros fronterizos fue de 40.05 dólares, cifra 0.05% menor a la reportada un año antes durante el período de referencia.

VIAJEROS INTERNACIONALES

-Egresos-

Concepto	Enero-septiembre		Variación Relativa (B/A)
	2007 (A)	2008 (B)	
Egresos ^{1/}	5 995 650.00	6 239 458.00	4.07
Turistas no fronterizos	3 046 203.00	3 288 028.00	7.94
Viajeros fronterizos	2 949 447.00	2 951 430.00	0.07
Con pernocta (turistas)	307 677.00	286 433.00	-6.90
Sin pernocta	2 641 770.00	2 664 997.00	0.88
Número de viajeros ^{2/}	80 089.13	80 337.44	0.31
Turistas no fronterizos	6 486.13	6 651.44	2.55
Viajeros fronterizos	73 603.00	73 686.00	0.11
Con pernocta (turistas)	4 339.00	3 918.00	-9.70
Sin pernocta	69 264.00	69 768.00	0.73
Gasto medio ^{3/}	74.86	77.67	3.74
Turistas no fronterizos	469.65	494.33	5.26
Viajeros fronterizos	40.07	40.05	-0.05
Con pernocta (turistas)	70.91	73.11	3.10
Sin pernocta	38.14	38.20	0.15

^{1/} Los conceptos referentes a saldo y egresos se expresan en miles de dólares.

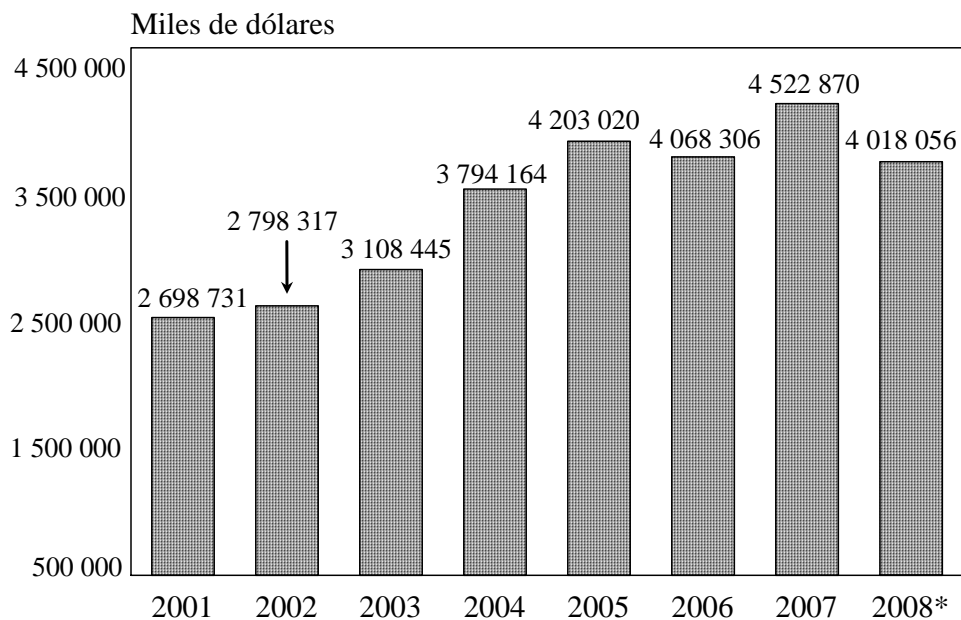
^{2/} Los conceptos referentes a número de viajeros se expresan en miles.

^{3/} Los conceptos referentes a gasto medio se expresan en dólares.

FUENTE: Banco de México y Secretaría de Turismo.

Durante los primeros nueve meses del año en curso, la balanza turística de México registró un saldo favorable de 4 mil 18 millones 56 mil 160 dólares, cantidad que representó un incremento de 10.05% con respecto al mismo período de 2007.

SALDO DE BALANZA TURÍSTICA 2001-2008



* Enero-septiembre.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de México.

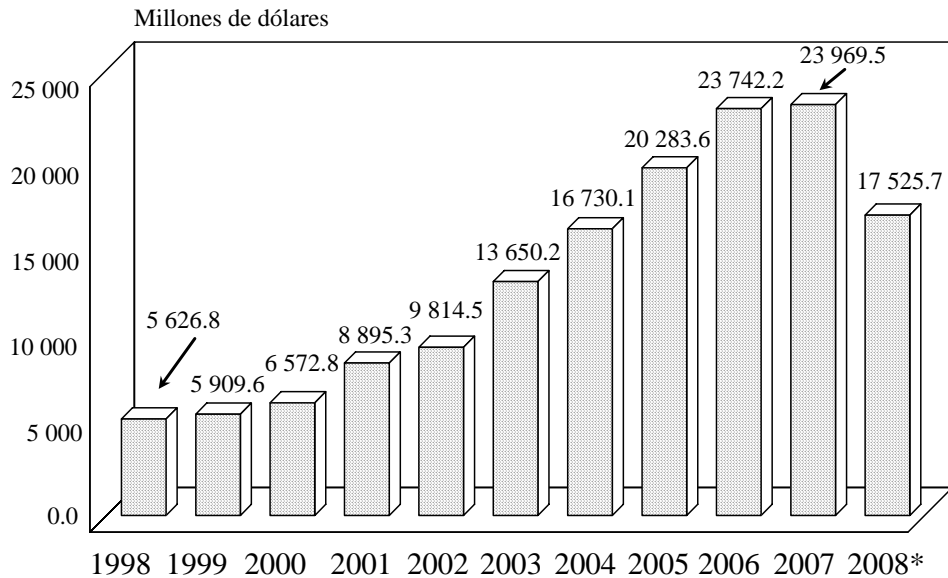
Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/polmoneinflacion/estadisticas/balanzaPagos/balanzaPagos.html>

Remesas del Exterior (Banxico)

El 7 de noviembre de 2008, el Banco de México informó que durante el período de enero-septiembre del presente año, las remesas del exterior de los residentes mexicanos en el extranjero registraron un monto de 17 mil 525.67 millones de dólares, monto que significó una disminución de 3.70% con respecto al mismo período de 2007.

REMESAS DE TRABAJADORES
- Transferencias netas del exterior -
1998-2008



* Enero-septiembre.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de México.

Durante el período enero-septiembre de 2008, del total de remesas del exterior, el 95.54% se realizó a través de transferencias electrónicas, lo que representó una disminución de 2.84% con relación al mismo lapso de 2007. Asimismo, el 2.65% se efectuaron mediante money orders, mismas que registraron una reducción de 32.24%; y el 1.81% se realizó en efectivo y especie, lo que significó un incremento de 13.81 por ciento.

Por otra parte, durante los primeros nueve meses, el promedio de las remesas se ubicó en 349.21 dólares, monto 0.67% menor con relación al mismo período de 2007.

REMESAS FAMILIARES**-Millones de dólares-**

Concepto	Enero-septiembre		Variación Relativa (B/A)
	2007 (A)	2008 (B)	
Remesas Totales ^{1/}	18 198.26	17 525.67	-3.70
Transferencias Electrónicas	17 234.68	16 744.83	-2.84
Money Orders	685.86	464.77	-32.24
Cheques Personales	0.00	0.00	n.d.
Efectivo y Especie	277.73	316.07	13.81
Número de Remesas Totales ^{2/}	51.76	50.19	-3.04
Transferencias Electrónicas	49.95	48.56	-2.78
Money Orders	1.26	1.06	-15.65
Cheques Personales	0.00	0.00	n.d.
Efectivo y Especie	0.56	0.57	1.97
Remesas promedio ^{3/}	351.57	349.21	-0.67
Transferencias Electrónicas	345.04	344.83	-0.06
Money Orders	545.33	438.11	-19.66
Cheques Personales	0.00	0.00	n.d.
Efectivo y Especie	499.90	557.96	11.61

^{1/} Los conceptos referentes a remesas totales se expresan en millones de dólares.

^{2/} Los conceptos referentes a número de remesas se expresan en millones de operaciones.

^{3/} Los conceptos referentes a remesa promedio se expresan en dólares.

n.d. = no disponible.

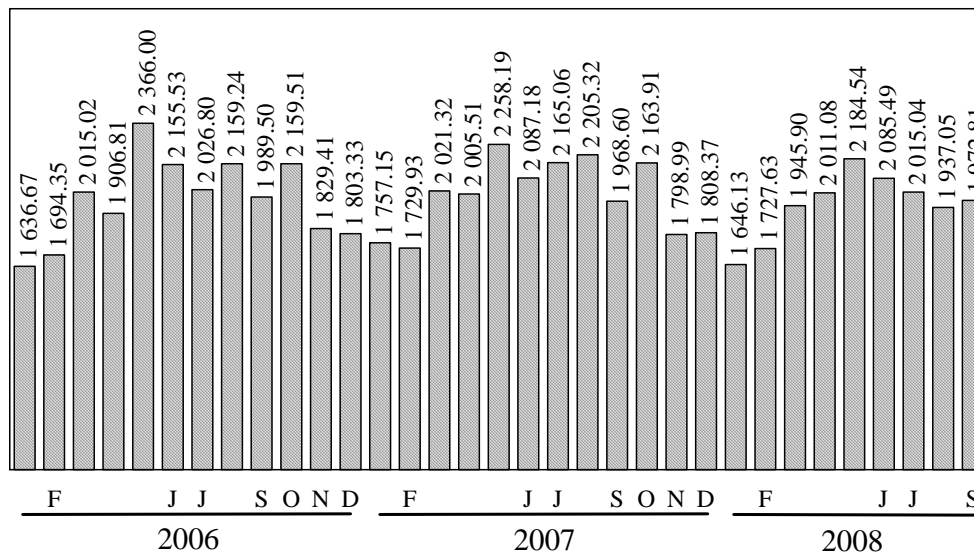
FUENTE: Banco de México.

Remesas mensuales

Durante septiembre del año en curso, las remesas del exterior ascendieron a 1 mil 972.81 millones de dólares, lo que representó incrementos de 1.85% con respecto al mes inmediato anterior, de 9.09% con relación a diciembre pasado y de 0.21% si se le comparara con septiembre de 2007.

REMESAS MENSUALES
- Transferencias netas del exterior -
2005-2008

Millones de dólares



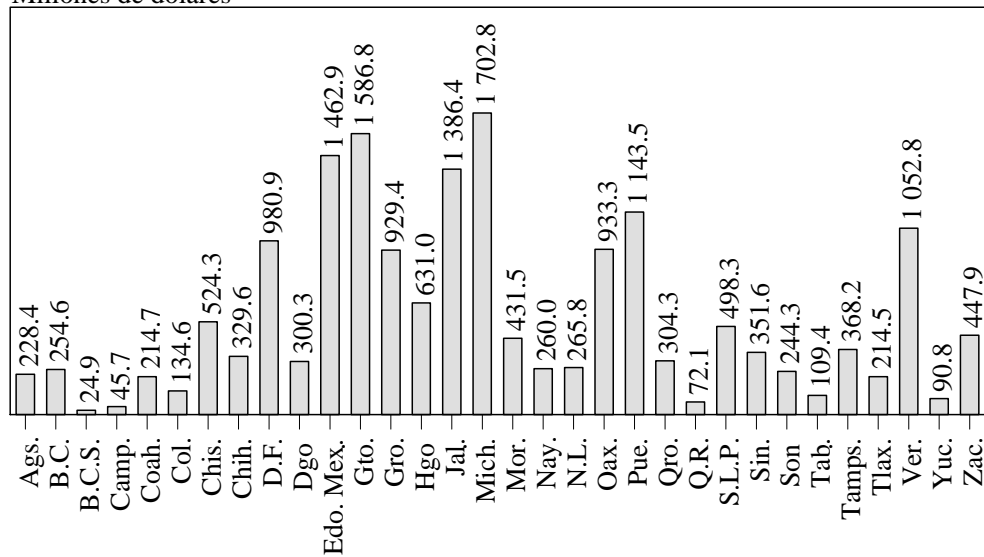
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de México.

Remesas por Entidad Federativa

Las remesas totales del exterior en el período enero-septiembre de 2008 se distribuyeron, en su mayor parte, en las siguientes entidades federativas: Michoacán, 1 mil 702.8 millones de dólares (9.7%); Guanajuato, 1 mil 586.8 millones de dólares (9.1%); Estado de México, 1 mil 462.9 millones de dólares (8.3%); Jalisco, 1 mil 386.4 millones de dólares (7.9%); Puebla, 1 mil 143.5 millones de dólares (6.5%); Veracruz, 1 mil 52.8 millones de dólares (6%); Distrito Federal, 980.9 millones de dólares (5.6%); Guerrero, 929.4 millones de dólares (5.3%), Oaxaca, 933.3 millones de dólares (5.3%); e Hidalgo, 631 millones de dólares (3.6%).

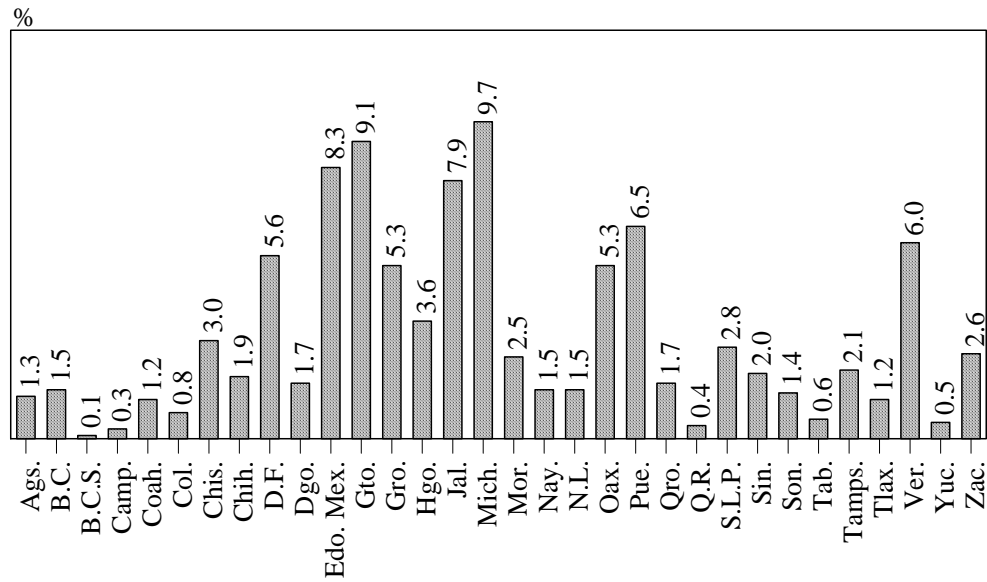
LAS REMESAS FAMILIARES POR ENTIDAD FEDERATIVA Enero-septiembre 2008

Millones de dólares



FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de México.

**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS REMESAS
FAMILIARES POR ENTIDAD FEDERATIVA
Enero-septiembre 2008**



FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/polmoneinflacion/estadisticas/balanzaPagos/balanzaPagos.html>