

## sección latinoamericana

### *Panorama de la exportación de manufacturas de América Latina*

Las exportaciones de bienes manufacturados desempeñan un papel cada vez más importante en el comercio internacional de la región. En la actualidad representan ya alrededor de un tercio de los ingresos comerciales de América Latina, cuando hace apenas dos decenios aportaban menos de 11%. Gracias a tal avance, logrado sobre todo en las ramas industriales con ventajas comparativas o economías de escala, se han generado mayores niveles de inversión, productividad e ingresos. Aparecen nuevas industrias o desplazan cada vez más a las de textiles, vestido, calzado y otros productos tradicionales que durante largo tiempo predominaron en las exportaciones manufactureras latinoamericanas. Tal evolución no es ajena, desde luego, a los cambios en las importaciones de las naciones industrializadas, cuyas economías se especializan en ramas de alta tecnología.

La creciente especialización productiva de las naciones desarrolladas entraña una mayor demanda de bienes que se producen con más eficiencia en otras latitudes y, por tanto, una oportunidad para la región de capitalizar las capacidades y ventajas adquiridas. Aprovechar ésta para intensificar las exportaciones de manufacturas depende, en gran medida, de la política comercial de las potencias indus-

triales. Las acciones restrictivas en los principales mercados, en particular las barreras no arancelarias, han causado cuantiosas pérdidas de ingresos de divisas a los países latinoamericanos y limitan el avance industrial de la región.

Otro factor clave para el desarrollo sostenido de las exportaciones manufactureras es la coordinación de las políticas comerciales e industriales con las macroeconómicas (como las monetarias, fiscales y cambiarias), pues resulta determinante en la competitividad internacional de las manufacturas, sobre todo ante la apertura de las economías y los acuerdos de liberación comercial binacionales o subregionales. El objetivo último de las naciones latinoamericanas es impulsar a las industrias con mayor potencial competitivo en el exterior y elevar, mediante una asignación eficiente de recursos, el ingreso nacional. La heterogeneidad de los países de la región, sin embargo, torna inevitable una cierta especialización productiva y propicia una amplia gama de políticas nacionales en la materia. Con el ánimo de presentar los principales cambios en el comercio regional de manufacturas, así como en la estructura de las economías latinoamericanas, el BID elaboró un estudio especial que incluyó en su informe anual de 1992 sobre el *Progre-*

*so Económico y Social de América Latina*. En atención a su interés, a continuación se resumen partes medulares de dicho documento.

#### **Tendencias del comercio mundial**

durante los dos últimos decenios el comercio internacional de manufacturas creció a un ritmo promedio anual de 6.4%, dos veces más rápido que el de productos básicos. A principios de los años noventa más de 75% del intercambio mundial correspondió a las manufacturas, frente a menos de 60% a comienzos de los setenta. Las naciones industrializadas concentran casi 90% de las exportaciones de esos bienes, pero el crecimiento medio de sus envíos fue menor a la mitad del de los países de industrialización reciente (PIR) de Asia, cuya participación aumentó de 2% en el sexenio 1970-1975 a 6.2% en el de 1985-1990. Las exportaciones manufactureras de América Latina mostraron también un espectacular incremento promedio anual de 11% durante los años setenta y ochenta, casi el doble que el de los países desarrollados y algo inferior al de los PIR. A pesar de ese dinamismo, la participación latinoamericana en el mercado mundial de manufacturas apenas fue superior a 2% (véase el cuadro 1).

## C U A D R O 1

## COMERCIO INTERNACIONAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO (PORCENTAJES)

	TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO		PARTICIPACIÓN	
	1970-1990	1980-1990	1970-1975	1985-1990
Exportación mundial				
Manufacturas	7.4	5.6	61.0	75.4
Productos básicos	3.4	0.7	24.4	15.6
Combustibles minerales	1.5	-3.2	13.2	6.7
Total	4.3	4.0	100.0	100.0
Exportación de manufacturas				
Países industrializados	6.9	5.1	96.7	91.5
PIR de Asia <sup>a</sup>	17.0	13.5	2.0	6.2
América Latina	12.7	9.1	1.2	2.1
Total	7.2	5.7	100.0	100.0
Importación de manufacturas				
Países industrializados	6.6	8.3	89.3	89.2
PIR de Asia <sup>a</sup>	12.2	15.2	3.1	7.2
América Latina	6.3	-0.1	7.5	3.5
Total	6.8	8.5	100.0	100.0
Producto interno bruto				
Países industrializados	3.3	3.0	94.0	93.4
PIR de Asia <sup>1</sup>	8.7	6.6	0.2	0.5
América Latina	5.8	1.3	5.7	6.0
Total	3.4	3.0	100.0	100.0

1. Comprende a Corea del Sur, Hong Kong y Singapur

Fuentes: Oficina de Estadística y Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales de la ONU, OCDE y Banco Mundial.

La vigorosa expansión del comercio manufacturero recibió el aliento de la creciente apertura de las economías, de suerte que el crecimiento de ese intercambio duplicó el de la actividad económica general en los dos decenios anteriores. Aunque en los años ochenta el dinamismo del comercio de manufacturas se desaceleró un poco en comparación con los setenta, en ambos decenios fue mucho más intenso que el del intercambio de productos básicos (inferior aun al crecimiento económico mundial). Por cada punto porcentual del incremento en el PIB del planeta, el comercio de manufacturas se incrementó 2% y el de productos básicos sólo 0.6 por ciento.

Por otra parte, los precios de los bienes industriales se elevaron más aprisa y los favoreció la evolución de los términos de intercambio. Desde principios de siglo, el índice de precios de exportación de las manufacturas creció a una tasa promedio anual de 2.5% y el de los productos básicos a una de 1.9%; así, el precio de las primeras en relación con el de los segun-

dos aumentó a un ritmo de 0.6% anual. Estos movimientos significan que los países latinoamericanos que emprendieron cambios estructurales en sus exportaciones, para aprovechar mejor alguna ventaja comparativa o las economías de escala, obtuvieron ingresos que no hubieran percibido de las ventas de productos tradicionales. Tanto los precios cuanto el volumen explican el enorme crecimiento de las exportaciones manufactureras regionales, de unos 2 000 millones de dólares en 1970 a más de 40 000 millones en 1990. Durante ese lapso, las variaciones de los precios relativos generaron ingresos "adicionales" para los países latinoamericanos por unos 16 400 millones de dólares; el crecimiento del volumen de las ventas (11% en promedio anual frente a 1.6% en el caso de los productos básicos), acrecentó los ingresos en 64 700 millones. La ganancia combinada por los movimientos alcistas de los precios y el mayor volumen de las exportaciones de manufacturas representaron, por consiguiente, un ingreso adicional de 81 100 millones de dólares.

Sin embargo, el desplazamiento hacia las exportaciones de bienes manufacturados no puede considerarse una panacea. Pese al desfavorable comportamiento general del comercio de productos básicos, varios países obtuvieron buenos resultados de la venta de ciertos alimentos y materias primas. Éste es el caso de las exportaciones chilenas y hondureñas de frutas frescas, cuyo crecimiento en los años ochenta fue dos veces más rápido que el de los envíos manufactureros regionales. La heterogeneidad de los países latinoamericanos se pone de relieve con la relación histórica entre el crecimiento económico y los cambios en la estructura de las exportaciones nacionales.

En Brasil el impetuoso avance de las industrias exportadoras se conjuntó con el dinamismo económico general, pero este último también apareció en otros países donde no creció la importancia de las exportaciones manufactureras. La economía de Paraguay, por ejemplo, experimentó un dinámico crecimiento aunque exporta básicamente materias primas tradicionales. De igual manera, los logros económicos de Ecuador se vincularon a la venta de petróleo y los de Honduras a la de productos agrícolas no tradicionales. Por el contrario, en varios países donde se elevó la participación de las manufacturas en los envíos externos la economía se estancó. En Argentina este resultado se debió principalmente a las políticas económicas deficientes, en Barbados a la caída de los precios del azúcar y en Jamaica a la declinación de las exportaciones de bauxita. Como se advierte, si bien la expansión de las manufacturas puede estimular el crecimiento, los resultados económicos dependen asimismo de otros factores internos y de las condiciones externas para el desarrollo de las exportaciones.

### Patrones del comercio de manufacturas

Quizás el cambio más sobresaliente en las exportaciones manufactureras de América Latina es la mayor importancia relativa de los envíos de maquinaria y equipo de transporte. Merced a cuantiosas inversiones, los ingresos regionales por la venta de esos bienes creció a una tasa promedio anual de 19% en el período 1970-1990, en comparación con la de 14-16 por ciento correspondiente a otros productos industriales. Durante ese lapso, en

consecuencia, la participación de esos productos en las exportaciones industriales de la región ascendió de 21 a 34 por ciento. No obstante, las manufacturas básicas constituyen aún la principal porción de éstas. Además, se generalizó el rápido crecimiento de las ventas externas de productos químicos (véase el cuadro 2).

Durante los últimos lustros la participación de las exportaciones de manufacturas en el PIB se incrementó de forma considerable en 15 países latinoamericanos, mientras que en otros cinco registró importantes retrocesos. Muchos de aquellos países mostraron cambios similares en el peso relativo de las manufacturas en las exportaciones. El dinamismo de los envíos de maquinaria y transporte se debió sobre todo al repunte de las ventas al exterior de motores de combustión interna y vehículos automotores desde Brasil y México. Las industrias más importantes de exportación de manufacturas básicas son las del hierro y el acero, principalmente en Brasil, México y Argentina. Otros envíos importantes son los de cuero en Argentina; los hilados en Brasil, México, Perú y Argentina; las manufacturas de minerales no metálicos en Brasil, México y Colombia, y los de papel en Brasil, Chile y México. Los principales exportadores de elementos y compuestos químicos son Brasil, México y Argentina, mientras que los dos primeros lo son también de materiales plásticos.

Muchos países aumentaron las exportaciones de ropa. Brasil y Colombia concentran más de 60% de las ventas regionales, pero en ellas participan cada vez más Argentina, Barbados, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Panamá, Paraguay, Perú, la República Dominicana y Uruguay. En el rubro de calzado, a Brasil corresponde 90% de las exportaciones de la región.

**Principales y nuevos exportadores de manufacturas**

Brasil, México y Argentina tienen un papel preponderante en el desarrollo de las exportaciones latinoamericanas de manufacturas. Los tres países juntos absorben más de 80% de los ingresos regionales de divisas por ese concepto y, aunque con importantes fluctuaciones anuales, han mantenido una firme tendencia de

C U A D R O 2

**EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA POR CATEGORÍAS DE PRODUCTOS (MILLONES DE DÓLARES)**

	PARTICIPACION (%)		
	1990	1990	1970
Productos básicos excepto combustibles	50 757	41.2	65.8
Alimentos y animales vivos	27 125	22.0	38.3
Bebidas y tabaco	1 377	1.1	0.8
Materiales crudos	20 523	16.6	25.2
Aceites de origen animal y vegetal	1 732	1.4	1.5
Combustibles minerales	30 486	24.7	23.1
Manufacturas	40 577	32.9	10.9
Productos químicos	7 018	5.7	2.7
Manufacturas básicas	14 549	11.8	4.4
Maquinaria y equipo de transporte	13 883	11.2	2.3
Artículos manufacturados diversos	5 127	4.1	1.5
Productos no clasificados	1 193	0.9	0.3
<i>Total</i>	<i>123 013</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

Fuente: Oficina Estadística de la ONU.

largo plazo hacia la expansión de las ventas de productos manufacturados. Durante los años setenta y ochenta las exportaciones de Brasil crecieron a un ritmo medio anual de 14.5%, las de México a uno de 11.5% y las de Argentina a uno más moderado de 4.4%. El resto de los países de la región tuvo, en conjunto, un aumento promedio de poco más de 1% anual.

El dinamismo de las ventas manufactureras de esas tres naciones en los ochenta fue inferior al del decenio anterior, pero se mantuvo muy por encima del de los demás países latinoamericanos. Más aún, en años recientes los envíos de manufacturas tradicionales como los productos textiles, la ropa y el calzado, perdieron importancia frente a los de nuevas industrias como la de automotores y partes, la de equipo para telecomunicaciones y la de maquinaria eléctrica.

Tal desempeño originó, desde luego, grandes cambios en la estructura general de las exportaciones de los tres gigantes de América Latina. En Brasil los productos químicos y la maquinaria y equipo de transporte ganaron importancia frente a las manufacturas básicas y otros bienes de consumo. El rápido crecimiento de las ventas de los primeros se basó en las de elementos, compuestos y materiales plásticos, mientras que el dinamismo de los

envíos de maquinaria y equipo de transporte en los de productos de la industria de automotores. En México el creciente peso de la maquinaria y equipo de transporte en las exportaciones manufactureras se fincó en la expansión de las ventas de vehículos para pasajeros y camiones. En Argentina los envíos de manufacturas básicas cobraron más relevancia en razón del acelerado incremento de los de cuero, hierro y acero.

Si bien el crecimiento de las exportaciones de manufacturas de los demás países latinoamericanos resultó modesto, varios las aumentaron de manera sostenida, así como su contribución a los ingresos regionales por ventas de manufacturas. Colombia es el principal exportador de este grupo, aunque hasta hace poco Perú y Venezuela tenían las tasas más altas de crecimiento de las exportaciones. En dicho grupo de naciones se desarrolló una amplia gama de manufacturas de exportación: elementos y compuestos químicos en Trinidad y Tabago; materiales plásticos en Colombia, Uruguay y Venezuela; diferentes productos químicos en Chile, Perú, Uruguay y Trinidad y Tabago; ropa, hilados y tejidos en Perú; equipos sanitarios y de plomería, calefacción e iluminación en Chile y Venezuela, y productos siderúrgicos en Colombia, Trinidad y Tabago y Venezuela.

## Competitividad de las exportaciones

La competitividad de los países latinoamericanos se refleja en la oferta y la demanda de sus exportaciones. Las técnicas de comercialización, así como los acuerdos binacionales y multilaterales, cumplen un papel importante en la expansión de la demanda. Tales técnicas ayudan a diferenciar los productos de cada país, de manera que los compradores tengan preferencias por unos u otros. Con los acuerdos comerciales se logran, sin duda, enormes adelantos en los empeños por incrementar la demanda de manufacturas latinoamericanas. No obstante, aún hay un amplio margen para que las acciones de comercialización estimulen la demanda externa.

Los países latinoamericanos, en cambio, han hecho esfuerzos extraordinarios por alentar la oferta de exportaciones de manufacturas con medidas que incluyen desde las políticas macroeconómicas hasta el impulso de industrias específicas. El objetivo es promover las manufacturas capaces de competir con eficacia en el mercado mundial. Para ello, los productos deben reflejar las ventajas comparativas de los países latinoamericanos en materia de costos de producción, comercialización y distribución.

El conocimiento preciso de los productos en los que América Latina posee ventajas comparativas es muy útil para definir políticas. En el modelo ricardiano original los países tienden a exportar bienes en los cuales su productividad es relativamente alta, en particular una mano de obra eficiente. Luego Heckscher y Ohlin formularon la teoría de que los países exportan bienes en cuya fabricación se usan de manera intensiva los factores de que dispone en abundancia. En apariencia los países latinoamericanos aplicaron ambos enfoques para desarrollar el sector exportador, pues cuentan con recursos naturales, mano de obra y una eficiencia relativamente alta en productos intensivos en ambos factores que son competitivos en los mercados mundiales.

Las ventajas comparativas proporcionan una explicación incompleta del comercio. Otro enfoque más reciente alude a las economías de escala que los países pueden lograr con el comercio internacional y la diferenciación de productos en los mer-

cados. Con esto último, según dicha teoría, los países pueden desarrollar un cierto poder de mercado y una competencia monopólica. De esta forma, una nación puede ofrecer una mayor cantidad de productos en los mercados externos a un menor precio. En la medida en que la demanda de sus exportaciones sea elástica con respecto al precio, el país puede tener más ingresos de divisas, cuyo monto compensaría con creces la baja del precio de exportación relativo. Como corolario, un país puede obtener el máximo rendimiento tanto con la venta de productos en los que tiene ventajas comparativas cuanto con la conquista de la preferencia de los mercados externos mediante la diferenciación de los productos.

## Comercio intraindustrial

Como los bienes industriales tienen más valor agregado que los productos básicos, los fabricantes tienen una mayor oportunidad de hacer que una manufactura sea diferente a la de otros países. Cuando lo logran aparece una nueva forma de intercambio. Junto con el comercio interindustrial (asociado a la productividad de los factores y la dotación de recursos de cada país), se desenvuelve el intraindustrial, vinculado más a la necesidad o el propósito de un país de especializarse en unas cuantas mercancías para lograr economías de escala.

El crecimiento del comercio intraindustrial se relaciona también con la expansión mundial de la inversión extranjera directa. Aparte del intercambio industrial derivado de la presencia de empresas extranjeras en la producción nacional, es cada vez mayor el comercio asociado con la inversión foránea por las operaciones de las transnacionales. Con ello éstas buscan aprovechar las ventajas comparativas de los países y lograr economías de escala al ampliarse los mercados. A medida que las empresas transnacionales penetran en los mercados, crece la probabilidad de que aumente la producción de bienes diferenciados para responder a los patrones de demanda de varios países. Tradicionalmente el comercio intraindustrial derivado de la inversión extranjera directa se relaciona con el intercambio Norte-Sur. Si los países latinoamericanos incrementan las exportaciones de manufacturas a otras naciones en desarrollo, sin embargo, la inversión extranjera directa

desempeñará un papel cada vez más importante en el vasto comercio intraindustrial de la región.

Un análisis somero del intercambio de manufacturas de América Latina revela tres posibles razones por las que se ha elevado el comercio intraindustrial. Con el desarrollo y la ampliación del mercado, el comercio intraindustrial tiende a expandirse ante la presión de los consumidores por una mayor diversidad de productos; esta exigencia permite aprovechar mejor las economías de escala, al tiempo que los productores se desplazan hacia bienes más especializados. Un segundo estímulo proviene de los acuerdos y zonas de libre comercio regionales, pues la proximidad geográfica de los países participantes facilita el intercambio tanto por los mayores mercados cuanto por la similitud de los patrones de demanda. Además, el comercio intraindustrial tiende a aumentar con la globalización de las actividades manufactureras; así, por ejemplo, la fabricación de partes y componentes se realiza en un país, mientras que el ensamble del producto final se hace en otro. Con frecuencia, este comercio entre empresas propicia inversiones extranjeras directas de las transnacionales.

El comercio intraindustrial aumenta cuando los países involucrados tienen niveles similares de ingresos por habitante. De igual modo, los socios comerciales con dotaciones semejantes de recursos tienden a establecer un mayor comercio intraindustrial. También la integración económica promueve ese tipo de intercambio, en razón de la proximidad geográfica o la liberación comercial entre los miembros del bloque. Las ventas de manufacturas de los países centroamericanos, por ejemplo, se orientan principalmente a las naciones vecinas y gran parte corresponde al comercio intraindustrial.

## Comercio de productos de alta tecnología

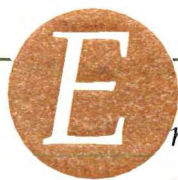
Los bienes de alta tecnología, con un elevado costo de investigación y desarrollo, ganan cada vez más terreno en las exportaciones latinoamericanas. En ellos se incluye a los productos químicos, los farmacéuticos, los materiales plásticos, la maquinaria eléctrica y no eléctrica, el equipo de transporte y los instrumentos profesionales, científicos y de control. No todos

estos bienes son en estricto de tecnología avanzada, pero en general se aproximan a las industrias con alta investigación. A finales del decenio pasado las exportaciones anuales latinoamericanas de esos productos ascendieron a 17 600 millones de dólares, de los cuales 90% provinieron de México y Brasil. Ambos países consiguieron vigorosos incrementos desde principios de los años setenta, al igual que Uruguay y Trinidad y Tabago.

De 1970 a 1989 las ventas regionales de productos de alta tecnología avanzaron a un ritmo promedio anual de casi 20%, mientras que la participación de ellas en las exportaciones manufactureras totales de América Latina subió de 39 a 50 por ciento. En México los productos de alta tecnología representan ya cerca de 60% de los envíos de manufacturas; en Bolivia y Brasil constituyen más de la mitad; en Trinidad y Tabago significan 40%, y en Argentina alrededor de 20 por ciento.

Entre las exportaciones regionales de productos de alta tecnología, las de maquinaria no eléctrica generan los mayores ingresos (33%); le siguen los envíos de equipo de transporte (31%), los de productos químicos (14%) y los de maquinaria y artefactos eléctricos (11%). Algunas de las empresas más exitosas en esos campos fueron Microsistemas de Argentina (informática), Embraer de Brasil (aeronautes) y la firma argentino-estadounidense Milar. El otro grupo de manufacturas de alta tecnología —productos farmacéuticos, materiales plásticos e instrumentos profesionales, científicos y de control— representa 11% de las exportaciones latinoamericanas, aunque tales productos tienen por sí mismos una contribución modesta.

Las mayores participaciones de América Latina en el mercado mundial de productos de alta tecnología corresponden a los rubros de productos químicos (3%), materiales plásticos (2%) y equipo de transporte y maquinaria no eléctrica (1.6%). Desde principios de los años setenta la región ha ganado presencia, aunque en pequeña escala, en los mercados internacionales de casi todos esos productos. A pesar del espectacular crecimiento de las exportaciones de alta tecnología de los países latinoamericanos, todavía queda un enorme espacio para acrecentar la participación regional en los mercados mundiales.



*En los países de la región persiste la necesidad de mejorar el capital humano, sobre todo para ampliar la capacidad de producción de bienes no tradicionales de alta tecnología. También es menester desarrollar técnicas de comercialización que contribuirían a diferenciar los productos latinoamericanos en el mercado internacional.*

### Oportunidades y obstáculos finiseculares

durante los últimos años hubo notorios cambios en la posición competitiva de las exportaciones manufactureras de América Latina. El tránsito general de las políticas sustitutivas de importaciones a las orientadas hacia el exterior favoreció, sin duda, las ventas de productos que se ajustan a la dotación de factores de los países latinoamericanos y el mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas. Como lo prueba la creciente presencia regional en los mercados internacionales, América Latina tiene ventajas en la producción de químicos, hierro y acero, calzado, manufacturas de minerales no metálicos, materiales plásticos y cuero.

La posición competitiva de las ventas regionales de esos bienes, excepto los productos químicos y el cuero, mejoró desde fines de los setenta. Entre las 12 principales exportaciones manufactureras latinoamericanas, se ganó competitividad en las de cuero y calzado, productos intensivos en mano de obra no especializada. A éstos le siguen el hierro y el acero, intensivos en capital humano-tecnología. En las ventas externas de calzado, sólo Brasil y El Salvador son más competitivos que los mayores rivales, es decir, los países asiáticos en presurosa industrialización. En contraste, las naciones desarrolladas son las principales competidoras de la región en materia de productos químicos, manufacturas de minerales no metálicos y materiales plásticos. En el mercado de ropa

los países latinoamericanos con amplias ventajas comparativas son Panamá, Uruguay, Jamaica, Colombia, Paraguay y Costa Rica.

El crecimiento de éstas y otras importantes exportaciones, sin embargo, resiente las limitaciones en los mercados externos y en los propios países productores de América Latina. En esos mercados, las barreras no arancelarias subsisten como los principales obstáculos. Ante ello, cada vez son más las naciones participantes en acuerdos comerciales bilaterales que dificultan a otros competidores el acceso a los mercados involucrados. Tales convenios restringen también la movilización internacional de recursos, así como la inversión extranjera directa de diversas fuentes. En los países de la región persiste la necesidad de mejorar el capital humano, sobre todo para ampliar la capacidad de producción de bienes no tradicionales de alta tecnología. También es menester desarrollar técnicas de comercialización que contribuirían a diferenciar los productos latinoamericanos en el mercado internacional.

Las industrias de alta tecnología con mayor potencial de crecimiento en América Latina son las de biotecnología, automóviles y computadoras. Brasil y México han sido los principales exportadores de esos bienes, pero otros países latinoamericanos comienzan a incursionar en su producción. Por lo general, empero, es escasa la actividad tecnológica en la región. Una importante fuente de crecimiento es

la inversión en varios campos proveniente de Estados Unidos y Japón. Otras son las importaciones de bienes de alta tecnología, en rápido aumento durante los últimos lustros; aunque es difícil medirlo con precisión, éstas pueden representar una importante vía de transferencia de tecnologías para las naciones en desarrollo. Las

importaciones adicionales de capital humano e investigación tecnológica también pueden estimular la expansión del sector de alta tecnología en América Latina.

La suma de todos esos elementos contribuiría, sin duda, a mejorar las capacidades tecnológicas de los países latinoame-

ricanos en los próximos años. Frente a la importancia de las innovaciones productivas para el desarrollo económico, es importante que las políticas gubernamentales proporcionen un entorno que estimule el avance del sector de alta tecnología y promueva las exportaciones de los productos que la incorporan.

R.G.R.

## recuento latinoamericano

### ASUNTOS GENERALES

#### Fondo de Inversiones de la Iniciativa para las Américas

Con el respaldo financiero de 21 países de Europa, Asia y América se creó el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin), cuyo capital será de 1 500 millones de dólares (de los cuales Estados Unidos y Japón aportarán 500 millones cada uno). El Fomin, se informó el 11 de enero en Washington, forma parte de la Iniciativa para las Américas que promueve el Gobierno estadounidense a fin de mejorar las condiciones para la inversión extranjera en América Latina y el Caribe. El BID administrará los recursos y con ellos se apoyarán programas de privatización, ampliación de servicios financieros, reforma de los sistemas de inversión, capacitación laboral y fomento de los mercados de capitales.

#### Créditos del BID en 1992

El BID notificó el 27 de enero que el financiamiento total que otorgó a la región en 1992 ascendió a 5 992 millones de dólares. Argentina fue el país que recibió más créditos (1 050 millones); le siguieron Brasil (940 millones), Venezuela (596.6 millones), México (550 millones) y Colombia (535 millones). Además, el organismo dio 65.4 millones de dólares no reembolsables para proyectos de asistencia técnica.

### COOPERACION E INTEGRACION

#### El comercio en el Pacto Andino

De enero a septiembre de 1992 el comer-

cio total entre los países del Pacto Andino sumó 1 367 millones de dólares. Colombia participó con poco más de la mitad de las exportaciones (686 millones de dólares), Venezuela con 26%, Perú con 14%, Bolivia con 5% y Ecuador con 4%. El intercambio bilateral entre Colombia y Venezuela fue el más importante, al totalizar 674 millones de dólares. La información se divulgó el 18 de enero.

#### Aprobó la CE el Cúmulo Regional Andino como norma de origen

El 18 de enero se anunció que la CE aprobó a fines de diciembre de 1992 el mecanismo denominado Cúmulo Regional Andino, con el cual los productos de las naciones del Acuerdo de Cartagena conservan su origen para efectos de exportación a la CE, aun cuando se fabriquen en más de un país. No varían, por tanto, las condiciones de ingreso al mercado comunitario. Las exportaciones de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela tendrán así una norma de origen regional que alentará, en principio, los envíos a la CE.

### PRODUCTOS BÁSICOS

#### Buenos resultados de la industria siderúrgica en 1992

El ILAFA dio a conocer el 21 de enero que durante 1992 la producción acerera regional ascendió a 41.3 millones de toneladas, 4.8% más que el año anterior. Los mayores aumentos correspondieron a Paraguay (41%), Uruguay (29.3%), Chile (23.4%), Centroamérica (21%), Trinidad y Tabago (17.3%), Venezuela (7.6%), Co-

lombia (6.3%), Brasil (5.7%), y México (5.2%). En cambio la producción decreció en Perú (16.1%), Argentina (10.2%), Cuba (10%) y Ecuador (5%). El consumo aparente de la región aumentó 1.4%, pero el per cápita descendió 0.8% debido, básicamente, a la reducción en Brasil, que concentra 38% de la demanda regional. Las exportaciones latinoamericanas de productos siderúrgicos alcanzaron un volumen sin precedentes de 16.7 millones de toneladas, 3.6% más que en 1991.

### ASUNTOS BILATERALES

#### Problemas para financiar el gasoducto Bolivia-Brasil

El 14 de enero se informó que el Banco Mundial no financiará la construcción del gasoducto Bolivia-Brasil, pues consideró que con ello se acentuaría el control de la empresa estatal brasileña Petrobras sobre el suministro de gas natural. El organismo propuso que el sector privado se encargue del proyecto, estimado en unos 1 600 millones de dólares, para suscitar una competencia más sana en el sector energético.

#### Acuerdo de comercio Perú-Venezuela

El 23 de enero el Instituto de Comercio Exterior de Venezuela anunció la entrada en vigor del acuerdo que su país suscribió con Perú en octubre último. Se busca impedir que se interrumpa el comercio mutuo por la suspensión de Perú del Pacto Andino y la ruptura de relaciones diplomáticas bilaterales, luego de que Fujimori disolvió el Congreso en abril de 1992.

**ARGENTINA****Se autorizan cuentas bancarias y cheques en dólares**

Desde el 4 de enero se permitió la apertura de cuentas bancarias y la emisión de cheques en dólares. La medida forma parte de la política cambiaria emprendida en 1991 para mantener la paridad del peso, entre otros objetivos, y complementa las disposiciones que autorizaron los contratos y la cancelación de compromisos de pago en moneda estadounidense.

**Plan para combatir la pobreza**

El presidente Menem anunció el 7 de enero un plan trienal para combatir la pobreza. El BID y el Banco Mundial aportarán créditos para financiar el programa, que destinará unos 1 500 millones de dólares a crear empleos, distribuir alimentos entre los niños, ampliar el fondo de asistencia a los jubilados y otras medidas. Asimismo, se prevé la desregulación de las obras sociales importantes, como los servicios de salud, antes sujetas a negociación con los sindicatos.

**BRASIL****Disminuyen las exportaciones de café**

La Federación Brasileña de Exportadores de Café informó el 14 de enero que en 1992 el volumen de las ventas al exterior del grano disminuyó a 16.4 millones de sacos (de 60 kg cada uno), 16.4% menos que el año anterior.

El retroceso fue mayor en términos monetarios (36.5%), ya que el precio internacional promedio del aromático brasileño bajó de 74.68 a 56.68 dólares por saco y los ingresos respectivos del país descendieron a 927.9 millones de dólares.

**Inflación de cuatro dígitos en 1992**

El Instituto Federal de Estadísticas informó el 17 de enero que en 1992 la inflación ascendió a 1 149% (muy superior a la de 475% de 1991). El índice de precios al consumidor registró un incremento mensual, en promedio, de 20% desde hace 14 meses.

**Mayor participación externa en las privatizaciones**

El ministro de Economía, Paulo Haddad, anunció el 19 de enero que la participación del capital extranjero en la propiedad de las empresas estatales que se privatizan podrá aumentar de 30 a 40 por ciento, sin restricciones. El porcentaje puede llegar a 100 si el comité supervisor de las privatizaciones lo solicita al Congreso y obtiene su aprobación. Se excluyen, por mandato constitucional, las empresas estratégicas como las de comunicaciones e hidrocarburos.

**Baja de las reservas internacionales**

Las reservas internacionales del Banco Central al 31 de diciembre de 1992 ascendieron a 19 008 millones de dólares, 4.4% menos que el mes anterior, informó el Ministerio de Economía el 20 de enero.

**Protesta ante el GATT por aranceles estadounidenses al acero**

El 29 de enero se informó que Brasil presentó ante el GATT una protesta contra el anuncio de Estados Unidos (27 de enero) de aplicar impuestos compensatorios a las importaciones de acero.

El Consejo estudiaría la denuncia en los primeros días de febrero y, en principio, debe resolver si procede la medida ante la supuesta competencia desleal en que se fundamenta el Departamento de Comercio de Estados Unidos.

**COLOMBIA****Suspenden Esso y Texaco la explotación de petróleo**

El 10 de enero se informó que las empresas petroleras Esso y Texaco decidieron suspender la explotación de yacimientos por los problemas de seguridad en el país (las acciones recientes de la guerrilla contra sus instalaciones, principalmente la destrucción de oleoductos).

Ambas empresas transnacionales pusieron en venta parte de sus activos relacionados con la exploración y extracción de petróleo y gas.

**COSTA RICA****Programa Global de Cooperación con España**

Durante una gira por varios países de Europa, el 27 de enero el presidente Rafael Ángel Calderón firmó con su homólogo español, Felipe González, el Programa Global de Cooperación que prevé créditos por 90 millones de dólares. La mitad de los recursos se asignará con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo y el resto son créditos de tipo comercial. El fin principal es fomentar el comercio bilateral.

**CHILE****Prosigue el dinamismo de la economía**

El Banco Central informó el 20 de enero que el PIB creció alrededor de 9.6% en 1992, noveno año consecutivo con un aumento superior a 5%. La inversión equivalió a más de 20% del producto, las exportaciones aumentaron 13% y el desempleo bajó a 5% (en 1991 fue de 6.5%). La balanza comercial tuvo un superávit de 720 millones de dólares, 54.3% menos que en 1991 (1 576 millones). La cuenta corriente cerró con un déficit de 555 millones de dólares, frente a un superávit de 143 millones en 1991. Para 1993 se espera un incremento del PIB de 5 o 6 por ciento.

**ECUADOR****Nuevo hallazgo de petróleo**

En el campo Ishpingo I se descubrieron reservas petroleras por unos 237 millones de barriles, informó Petrocomercial, filial de la estatal Petroecuador, el 9 de enero. El hallazgo es fruto de una amplio proyecto en la región amazónica para engrasar las reservas de hidrocarburos.

**Nueva ley sobre inversión extranjera**

El presidente Sixto Durán Ballén promulgó el 13 de enero una ley que elimina casi por completo las restricciones a la inversión extranjera. Ésta recibirá el mismo trato que la nacional, los proyectos no necesitarán aprobación gubernamental previa y las ganancias podrán convertirse en

divisas y repatriarse libremente. Con ello se derogó la legislación vigente desde junio de 1991, en la cual subsistían ciertas restricciones en algunos sectores. La nueva ley es parte del programa de reformas para reactivar el crecimiento económico.

### **Contrato con una empresa italiana para obra hidroeléctrica**

El Gobierno y la empresa italiana Ansaldo Gie firmaron el 29 de enero un acuerdo para construir una central hidroeléctrica en Daule Peripa. El contrato, por 131 millones de dólares, prevé el suministro de turbinas, generadores y transformadores.

## **GUATEMALA**

### **Regreso de los refugiados en México**

Después de diez años de permanecer en suelo mexicano para huir de la violencia, el 20 de enero los refugiados guatemaltecos emprendieron el regreso a su país. Conforme a lo concertado por diversos organismos (entre ellos el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados, la Comisión Mexicana de Ayuda a los Refugiados, la Comisión Especial de Ayuda a Repatriados y las Comisiones Permanentes de Refugiados y otros) y los gobiernos de México y Guatemala, un primer grupo de 2 500 personas se trasladó a Huehuetenango. Las siguientes escalas fueron la capital y Cobán, para arribar al área denominada Polígono 14, en el departamento de Quiché, donde permanecerán hasta su reubicación definitiva. Se estima que hay de 43 000 a 45 000 refugiados guatemaltecos en territorio mexicano, quienes retornarán gradualmente según los acuerdos suscritos por el presidente Jorge Serrano Elías y representantes de la ONU. Rigoberta Menchú, Premio Nobel de la Paz, se pronunció por la repatriación, pero señaló que es preciso garantizar buenas condiciones de seguridad, vivienda y trabajo para sus compatriotas.

## **HAITI**

### **Maniobras electorales**

Con un alto abstencionismo y el desconocimiento de la ONU y la OEA, el 18 de enero se celebraron las elecciones a que convocó el gobierno provisional de Marc Bazin

para renovar 10 de los 27 escaños del Senado y 4 de los 81 de la Cámara de Diputados. Las votaciones despertaron un amplio rechazo de los opositores al régimen *de facto* que las consideraron una maniobra para bloquear el posible regreso del presidente Jean Bertrand Aristide, mientras que varias organizaciones internacionales impugnaron la legalidad de los comicios. El 17 de enero el representante de la ONU, Dante Caputo, anunció que el ejército haitiano había aprobado la presencia de observadores internacionales, pero dos días después lo negó el comandante en jefe Raoul Cedras. Caputo replicó que poseía pruebas documentales de la aceptación castranense inicial. A finales del mes, se aprobó una resolución parlamentaria que declaró inconstitucionales las elecciones legislativas para que no interfirieran en las negociaciones internacionales para restaurar la democracia.

## **NICARAGUA**

### **Se deprecia 16.7% el córdoba**

El Gobierno anunció el 10 de enero una devaluación de 16.7% del córdoba con el fin de "hacer más rentable la producción y las exportaciones y aumentar el empleo". El tipo de cambio, sin variaciones en los 22 meses anteriores, pasó de cinco a seis córdobas por dólar; en adelante, la moneda nicaragüense se deslizará hasta alcanzar una paridad de 6.30 por dólar a finales de 1993. También se anunciaron, aunque no en detalle, otras medidas económicas para estimular la inversión nacional y extranjera, encarecer la importación de bienes de lujo e instaurar programas de empleo en las regiones marginadas.

## **PARAGUAY**

### **Allento de las exportaciones**

El 13 de enero se inició un programa gubernamental para promover las ventas externas en los próximos tres años. Como parte de la estrategia respectiva, se abrirán oficinas de promoción comercial en los países del Mercosur, la CE y Estados Unidos.

### **Barrera sanitaria a la importación de verduras**

El 15 de enero el Gobierno prohibió el in-

greso de verduras y hortalizas provenientes de países vecinos con problemas por el cólera, como Bolivia y Argentina. El Ministerio de Salud explicó que la medida constituye una barrera sanitaria para impedir la propagación de la enfermedad.

## **PERÚ**

### **Cambios en el gabinete económico**

Por decisión presidencial, el 16 de enero el empresario Alfonso Bustamante asumió el cargo de ministro de Industria, Comercio, Turismo e Integración. Sustituye a Jorge Camet Dickman, quien será el responsable del Ministerio de Economía y Finanzas y ocupará la vacante que dejó Carlos Boloña Behr, quien dimitió a comienzos de enero.

### **Exige el FMI el pago de la deuda atrasada**

La Junta Directiva del FMI exigió el 17 de enero que el país cubra pagos vencidos, por unos 850 millones de dólares, antes de formalizar un acuerdo de facilidad ampliada para recibir un crédito de 1 400 millones de dólares (cuya firma se había previsto para el 15 de diciembre de 1992). El Presidente solicitó posponer la fecha a fin de que se consideraran algunas modificaciones en los términos del acuerdo para flexibilizar ciertas metas, condicionar los pagos del débito al crecimiento económico y deducir del déficit fiscal programado los gastos para combatir el terrorismo y el narcotráfico, entre otras. La respuesta del FMI fue exigir el cumplimiento de los pagos vencidos, lo cual retrasa la reincorporación de Perú a los mecanismos de financiamiento del organismo supranacional.

## **URUGUAY**

### **Crecieron las ventas de automóviles**

La Asociación de Concesionarios informó el 17 de enero que en 1992 se comercializaron 24 264 vehículos automotores, 44% más que el año anterior y una marca histórica en el país. Destacó el incremento en las ventas de los automóviles japoneses, aunque todavía no alcanzan los niveles de los europeos, como los de la Fiat y la Volkswagen. (A.S. Ch.)