

SP
F

35

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA (IICA)



**CENTROAMERICA FRENTE A LOS NUEVOS TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES:
NOTAS PARA UNA AGENDA EN MATERIA AGRICOLA ***

Documento de trabajo presentado a la Reunión Extraordinaria del Consejo
de Ministros de Agricultura de Centroamérica, Turrialba, Costa Rica,
13 de enero, 1994

IICA
E71
Q8ce

Este documento fue preparado por Rodolfo Quirós Guardia y Arnaldo Chibbaro, Director y Especialista, respectivamente, del Programa de Comercio e Integración del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA. Las opiniones y recomendaciones aquí contenidas son las de los autores y no necesariamente representan la posición Institucional del IICA. Los autores agradecen la colaboración del Ing. Henry Benavides en la elaboración del Apendice Estadístico.

116A
E71
Q8ce

00006067



INDICE

	INTRODUCCION	1
I	ACUERDO DE LA RONDA URUGUAY DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES	3
II	PRINCIPALES COMPROMISOS DE LA RONDA URUGUAY REFERENTES A LA AGRICULTURA	5
III	ALGUNAS IMPLICACIONES DEL ACUERDO AGRICOLA PARA EL COMERCIO DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE	11
IV	TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA (TLCN)	12
V	ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DEL G-3 (Colombia, México, Venezuela)	18
VI	ELEMENTOS PARA UNA ESTRATEGIA DE POLITICA COMERCIAL PARA EL SECTOR AGROPECUARIO DEL ISTMO CENTROAMERICANO	21
VII	NOTAS PARA UNA AGENDA DE ACCION DEL ISTMO CENTROAMERICANO	27
VIII	ANEXO DE CUADROS	30
	Ingreso al GATT de los Países de América Latina y el Caribe (Enero 1994)	31
	Apoyos gubernamentales a la agricultura en los países miembros de la OCDE. 1992	32
	Subvenciones agrícolas en los países de la OCDE. Porcentaje del valor de la producción agrícola. 1990	33
	Países industrializados: Porcentaje neto equivalente de subsídios para determinadas mercancías, calculado como porcentaje del valor final de venta al productor, 1990	34
	Efectos de la protección aplicada a productos seleccionados en algunos países industrializados	35
	Bases para la exclusión de los compromisos de reducción de la ayuda interna a la agricultura	36
	Elementos para una estrategia en política comercial	38
IX	APENDICE ESTADISTICO	39



INDICE DE APENDICE ESTADISTICO

CUADRO 1.

**EL COMERCIO EXTERIOR DEL ISTMO CENTROAMERICANO, REPUBLICA DOMINICANA Y MEXICO.
POR DESTINO Y ORIGEN**

Millones de US\$.

CUADRO 2.

**EL COMERCIO EXTERIOR DEL ISTMO CENTROAMERICANO, REPUBLICA DOMINICANA Y MEXICO.
POR DESTINO Y ORIGEN**

Distribución Porcentual.

CUADRO 3.

**ESTRUCTURA DEL COMERCIO AGROPECUARIO DEL ISTMO CENTROAMERICANO, REPUBLICA
DOMINICANA Y MEXICO.**

PRINCIPALES PRODUCTOS Y GRUPOS DE PRODUCTOS

Millones de US\$.

CUADRO 4.

**PARTICIPACION PORCENTUAL DE ALGUNOS PRODUCTOS Y GRUPOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS
EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TOTALES DEL ISTMO CENTROAMERICANO,
REPUBLICA DOMINICANA Y MEXICO. 1991.**

Distribución Porcentual.

CUADRO 5.

**PRINCIPALES VARIABLES ECONOMICAS DE LOS GRUPOS DE INTEGRACION ECONOMICA DE
AMERICA LATINA. 1991.**

Millones de US\$.

CUADRO 6.

VARIABLES ECONOMICAS DE LAS PRINCIPALES ZONAS DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA. 1991.

Millones de US\$.

CUADRO 7.

**PRINCIPALES VARIABLES ECONOMICAS DE LOS PAISES BENEFICIARIOS DE LA INICIATIVA DE LA
CUENCA DEL CARIBE (ICC). 1991.**

Millones de US\$.

CUADRO 8.

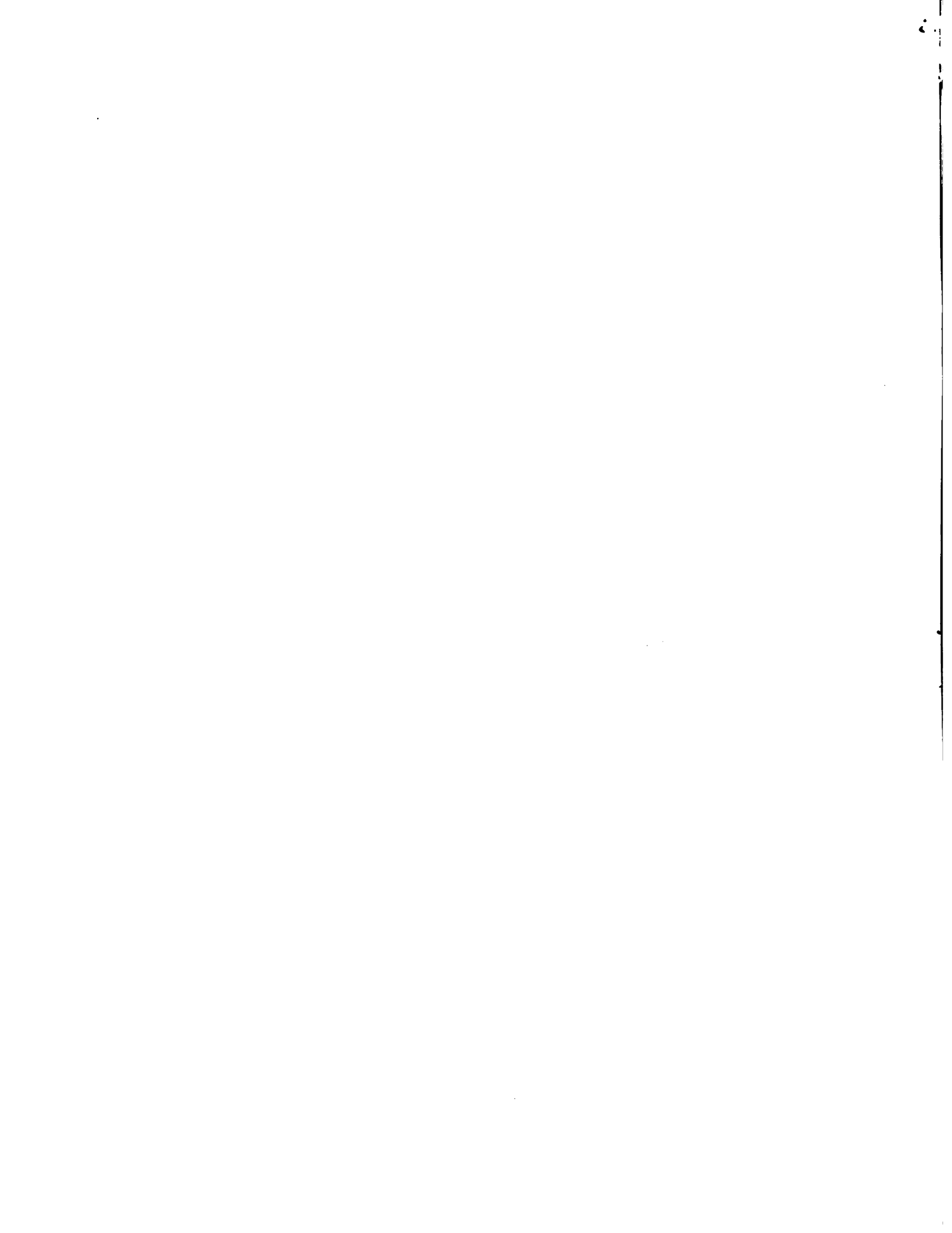
**INDICES DE APERTURA ECONOMICA DE LOS GRUPOS DE INTEGRACION ECONOMICA DE AMERICA
LATINA. 1991.**

CUADRO 9.

INDICES DE APERTURA ECONOMICA DE LAS ZONAS DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA. 1991.

CUADRO 10.

**INDICES DE APERTURA ECONOMICA DE LOS PAISES BENEFICIARIOS DE LA INICIATIVA DE LA
CUENCA DEL CARIBE. 1991.**



INTRODUCCION

Para los países del Continente Americano 1993, marca un hito en sus relaciones comerciales internacionales, donde la apertura comercial y la transformación estructural iniciada en los años de la década anterior es el eje conductor del nuevo modelo de desarrollo económico y social.

En efecto, la apertura comercial unilateral realizada por la mayoría de los países del área se fortalece ahora por la exitosa conclusión de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, realizada en el ámbito del Tratado General de Aranceles y Comercio, GATT, el pasado 15 de diciembre de 1993.

El Acuerdo de Acta Final de la Ronda fortalece e imprime renovada vitalidad al multilateralismo como norma de las relaciones comerciales internacionales entre los 117 países o Partes Contratantes, miembros del Acuerdo. Esta situación se verá generalizada a nivel mundial con el próximo ingreso formal al GATT de una decena de países y con el inminente ingreso a dicho Acuerdo de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) y de la República Popular China.¹

Con la aprobación de la Ronda, los países del Continente Americano cuentan ahora con un marco jurídico y una normativa comercial modernizada y estable de cobertura mundial que servirá de paradigma, tanto a los movimientos de integración económica subregional cuanto a la intrincada red de acuerdos comerciales tendientes a crear zonas de libre comercio y de cooperación económica.

El segundo hecho sobresaliente en 1993, en esta tendencia hacia la globalización de las relaciones económicas internacionales y la formación complementaria de zonas de libre comercio, lo constituye la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, suscrito entre Canadá, EE.UU. y México, vigente a partir del 1° de enero de 1994.

Este Tratado, que se enmarca plenamente en la nueva normativa del GATT y que en algunos aspectos avanza y complementa dichas disciplinas, representa una significativa muestra de la voluntad política de los EE.UU. -principal socio comercial de los países de América Latina y el Caribe- de formalizar y ampliar, mediante acuerdos internacionales de comercio recíproco, sus relaciones económicas en el ámbito continental.

De esta forma, se convalidan los principios de la política comercial de los EE.UU. hacia el resto de los países del Hemisferio, formulados con anterioridad en la Iniciativa para las Américas.

De menor cobertura geográfica, pero no por ello menos trascendente como piedra angular en las relaciones comerciales interamericanas, es el Acuerdo Comercial del llamado Grupo de los 3 (G-3), entre Colombia, México y Venezuela, firmado por estos países en octubre de 1993.

Si a los Acuerdos del TLCN y G-3 se les adiciona, por una parte, la Preferencia Comercial de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe,² la Preferencia Andina, y por otra, los Acuerdos Comerciales

¹ De los países Centroamericanos, Honduras y Panamá han hecho solicitud de ingreso al GATT, pero a la fecha no tienen el estatus de Parte Contratante.

² La Iniciativa de la Cuenca del Caribe beneficia a los seis países del Mercado Común Centroamericano y los trece países del CARICOM, así como a cuatro países del Acuerdo de Cartagena, con excepción de Venezuela, a los que EE.UU. ha extendido los beneficios de la ICC a través de la denominada "preferencia andina".

en vías de negociación entre México y Centroamérica (Acuerdo de Tuxtla Gutiérrez), de Colombia y Venezuela con Centroamérica y países del CARICOM, se perfila la génesis de una zona de libre comercio entre Norteamérica y los países ribereños de la Cuenca del Caribe y el Area Andina, para conformar de esta manera un mercado de 470 millones de habitantes.

Lo anterior adquiere particular relevancia, si se considera que la incorporación creciente de la agricultura de la región a los flujos económicos internacionales ha dependido tanto de la competitividad de las producciones nacionales, como de las reglas del juego del comercio internacional.

La evidente distorsión de los mercados internacionales y sus efectos negativos sobre las economías nacionales, ponen de manifiesto, en primer lugar, la importancia de las medidas e instrumentos de política comercial en el desarrollo económico, particularmente aquellos que definen el acceso a los mercados, las reglas de competencia de las exportaciones y producciones nacionales y los mecanismos de solución de diferendos económico-comerciales.

En segundo lugar, la extrema complejidad de la globalización de las economías, obliga a proyectar la política comercial más allá del simple comercio de bienes, incorporando nuevos temas como el comercio de servicios, el movimiento de capitales e inversiones, los derechos de propiedad intelectual y los aspectos ambientales.

En tercer lugar, se ha generado a través de una reciprocidad contractual una tendencia vinculante a la liberalización, transparencia y coherencia de las medidas de política comercial en todos estos temas cada vez más estricta.

En este panorama, y sin menospreciar los esfuerzos por reestructurar el Mercado Común Centroamericano, los tratados internacionales ya mencionados, constituyen puntos cardinales del entorno internacional de los países del área en materia comercial y de complementación económica.

De hecho, las negociaciones, administración y compatibilización de tales acuerdos pasan a adquirir especial importancia en el diseño y ejecución de las políticas económicas y sectoriales y en la adecuación de las estructuras jurídico-institucionales de los países, tanto para aprovechar las oportunidades que dichos acuerdos ofrecen, como para enfrentar los compromisos e implicaciones que involucran.

De aquí la importancia que las autoridades del sector gubernamental y público, así como del sector académico y empresarial de éstos países, se aboquen al estudio y elaboración de una estrategia comercial que les permita enfrentar con capacidad y celeridad las oportunidades y desafíos que este nuevo entorno presenta para el desarrollo económico y social de sus países.

El IICA, al presentar a la Reunión Extraordinaria del Consejo de Ministros de Agricultura de Centroamérica este primer documento, pretende contribuir a dilucidar las implicaciones que los Acuerdos de la Ronda Uruguay, del TLCN y del Acuerdo del G-3 para los países de Centroamérica, concentrándose en los aspectos agrícolas correspondientes. Adicionalmente, se enuncian algunas ideas para estructurar una agenda sobre los temas de política comercial para la consideración del citado Consejo Ministerial.

I. ACUERDO DE LA RONDA URUGUAY DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

Luego de tres años de preparación, en setiembre de 1986 dio inicio la VIII y más ambiciosa Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales entre las partes contratantes del GATT, bajo el nombre de Ronda Uruguay.

Con dos años de retraso, el 15 de diciembre de 1993, las 117 Partes Contratantes del Acuerdo, concertaron el Acta Final de la Ronda, recopilada en un texto de más de 500 páginas, en la cual se incorporan 40 acuerdos separados, producto de las 15 comisiones permanentes de negociación. El texto final será firmado en Marrakech, Marruecos, en abril de 1994.

Las opiniones generales sobre el Acuerdo van desde las más favorables que lo consideran "una piedra angular en la historia del comercio mundial"³, hasta las más críticas, provenientes de quienes abogan por un libre comercio irrestricto. De acuerdo a esta última opinión, el Acuerdo logrado se aparta significativamente de los objetivos prefijados por la Reunión Ministerial de Punta del Este, (setiembre de 1986), dista mucho de lo que podría y era necesario haberse logrado. Adicionalmente, opinan que las concesiones otorgadas para lograr una conclusión oportuna de la Ronda⁴, debilitaron significativamente el acuerdo final.

Una tercera posición, esbozada por lo que The Economist ha llamado "la siniestra alianza entre los ambientalistas y los aislacionistas económicos"⁵, insiste en que el Acuerdo estimulará el comercio⁶, con lo cual se contaminará aún más el ambiente y, la destrucción de los recursos naturales, al tiempo que expandiera la brecha entre países ricos y países pobres. Cabe mencionar que el tema 'comercio y ambiente' no fue considerado expresamente en la Ronda Uruguay. No obstante lo anterior, es opinión generalizada que este tema junto con el relativo a 'normas de competencia', son aspectos centrales de una próxima e inminente Ronda de Negociaciones Multilaterales, al amparo del Acuerdo General.

Dejando de lado el tema de comercio y ambiente, otros detractores del Acuerdo del Acta Final señalan como limitaciones que:

- a. El acuerdo sobre servicios financieros, de hecho, es un entendimiento para 'seguir negociando'.
- b. La Ronda fracasó en disciplinar claramente las medidas antidumping; instrumento favorito de los 'nuevos proteccionistas'.

³ Sir León Brittan, Negociador Principal de la Unión Europea en la Ronda Uruguay.

⁴ Vencimiento de la vía expedita en el Congreso de los EE.UU. el día 15 de diciembre de 1993.

⁵ The Economist, December 18th, 1993, pág. 12

⁶ Las estimaciones sobre el incremento del comercio mundial como producto del Acuerdo van desde un mínimo de US\$200 mil millones por año, hasta los US\$300 mil millones anuales.

- c. El tema sobre producciones audio visuales (programas para la televisión y cintas cinematográficas) y subsidios a la industria aeronáutica, fue soslayado.
- d. El acuerdo sobre servicios marítimos significa, en realidad, un retroceso respecto de lo existente.
- e. Las nuevas disciplinas aún permiten a Partes Contratantes imponer restricciones 'voluntarias' a exportaciones de otras partes mediante acciones unilaterales.
- f. Los aranceles y subsidios en las nuevas áreas cubiertas por las disciplinas del GATT, tales como comercio agrícola y de textiles y confecciones, son aún demasiado altos.

Por otra parte quienes opinan favorablemente sobre el Acuerdo logrado, señalan, en primer término, que la Ronda Uruguay -contraria a las Rondas anteriores- no se centró primordialmente en reducir aranceles a los productos industriales sino que, por primera vez en la historia del comercio agrícola, incorporó los servicios y los derechos de propiedad intelectual a las disciplinas del GATT.

Más aún, señalan que en materia de desgravación arancelaria se superó la meta original de reducir en una tercera parte los aranceles existentes.

Adicionalmente, se indican como logros de la Ronda los siguientes:

- a. La eliminación gradual y progresiva del "Acuerdo Multifibras."
- b. La apertura de las compras gubernamentales al comercio internacional.
- c. La agilización del comercio fronterizo y los flujos de inversión relacionados con el comercio.
- d. Hacer más transparentes y mejorar las disciplinas sobre los apoyos internos y subsidios a las exportaciones.
- e. Limita los abusos en la aplicación de leyes nacionales antidumping y clarifica los alcances de las normas y disciplinas comerciales del GATT en numerosas áreas, incluyendo la aduanera.
- f. Crear la Organización Multilateral de Comercio, como entidad internacional legalmente constituida, con la función específica de velar por la correcta administración y aplicación de los Acuerdos y Códigos de Conducta del GATT.

El tema de los beneficios netos del Acuerdo de la Ronda Uruguay para los países en desarrollo, y de éstos frente a los países desarrollados, rebasa los términos de referencia de éstas notas y será, indudablemente, un tema de discusión en foros académicos y de evaluación de las negociaciones comerciales en los próximos meses. Además, en última instancia, el tema de costos y beneficios dependerá de la ejecución y administración que hagan los países de los Acuerdos de la Ronda Uruguay, los cuales, por los plazos establecidos requerirán en muchas áreas, hasta una década para ser implementados.

Sin embargo, en este contexto, cabe mencionar que en el supuesto 'club de ricos' del GATT, nunca antes los países en vías de desarrollo desempeñaron durante la Ronda Uruguay un papel tan protagónico como reformadores del sistema de comercio mundial.

Cabe además destacar, que fueron los países en desarrollo quienes más drásticamente redujeron o congelaron sus aranceles aduaneros en sus ofertas consolidadas ante el GATT.

Asimismo, como ya fue mencionado, las disciplinas del Acuerdo General, a partir de 1995, cubrirán productos de interés estratégico para muchos países en desarrollo como son los textiles y sus confecciones, los productos tropicales y el comercio agrícola, amén de las medidas en favor de los países menos adelantados.

Los temas de mayor relevancia para el comercio agrícola contenidos en el acta final, éstos pueden dividirse en: a) acceso a mercados, b) medidas de apoyo interno, c) subsidios a las exportaciones, d) normas sanitarias y fitosanitarias y e) medidas paliativas sobre posibles efectos negativos para países importadores netos de alimentos.

En las páginas siguientes, en su orden, se tratarán someramente estos temas.

II. PRINCIPALES COMPROMISOS DE LA RONDA URUGUAY REFERENTES A LA AGRICULTURA

Al final de las negociaciones, los productos tropicales fueron incorporados a los temas agrícolas de la Ronda. Consecuentemente, las disposiciones generales acordadas son igualmente aplicables a los productos tropicales. Sin embargo, las disposiciones específicas aplicables a productos particulares, están contenidas en las ofertas planteadas ante el GATT por parte de los países importadores. Tal es el caso del diferendo sobre las exportaciones bananeras de los países del 'área dolar' y las restricciones impuestas a sus importaciones bananeras por la Unión Europea.

1. Acceso a los Mercados

Los elementos esenciales del objetivo de liberalización son el compromiso universal de "arancelización" y la reducción de la protección en la frontera. La arancelización no tiene excepciones en cuanto a la cobertura de productos, y consiste en convertir todas las medidas no arancelarias a equivalentes arancelarios, salvo aquellas que derivan de excepciones generales previstas en el Acuerdo General, tales como las salvaguardias del Artículo XIX y las restricciones por motivo de balanza de pagos. En consecuencia, deberán arancelizarse medidas como las cuotas, derechos variables, precios mínimos de importación, licencias discrecionales, las que se apliquen mediante empresas comerciales del Estado y restricciones voluntarias a la exportación. Una parte importante del proceso es la consolidación de todos los derechos de aduana, incluyendo los que resulten de la arancelización.

Las consecuencias sobre el acceso a los mercados se refieren a consolidación y reducción de los aranceles y otros compromisos en otras materias, que son consignadas en las listas de ofertas que deben presentar los países. Aunque el Acta Final no establece porcentajes generalizados de reducción de las barreras al acceso a mercados, cabe señalar que la propuesta Dunkel y los acuerdos de Blair House plantean la reducción de los derechos consolidados (es decir, todos los derechos de aduana, según lo anterior) en cuotas anuales en un 36% de promedio simple para todos los productos, y con un 15% mínimo por línea arancelaria, en un período de 6 años.

Para los países en desarrollo dichas propuestas y acuerdos consideran un trato diferenciado y más favorable, debiendo comprometerse a efectuar una reducción (promedio simple) de 2/3 del 36% (es decir, un 24%) en un período de 10 años. Para aquellos productos que los países en desarrollo no han consolidado, tienen la flexibilidad de ofrecer consolidaciones en "techos arancelarios".

CONTENIDO DEL ACUERDO SOBRE LA AGRICULTURA DE LA RONDA URUGUAY DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

1. **DEFINICION DE LOS TERMINOS
MEDIDA GLOBAL DE LA AYUDA TOTAL**
 - Desembolsos presupuestarios
 - Subvenciones a la exportación
 - Periodos de aplicación
 - Concesiones sobre acceso a los mercados
2. **PRODUCTOS INCLUIDOS**
 - CAPITULO 1 A 24 DEL SISTEMA ARMONIZADO
Excepto pescado y productos de pescado
 - OTROS PRODUCTOS TALES COMO: Aceites esenciales, cueros y pieles, algodón en rama y cardado, seda, vino, cañamo y algunos preservantes
3. **INCORPORACION DE LAS CONCESIONES Y COMPROMISOS**
4. **ACCESO A LOS MERCADOS
DISPOSICIONES SOBRE SALVAGUARDIA ESPECIAL**
5. **COMPROMISOS SOBRE AYUDA INTERNA**
 - Medida global de la ayuda total
 - Niveles de compromisos anuales y final consolidados
 - Disciplinas en materia de ayuda interna
6. **COMPROMISOS EN MATERIA DE COMPETENCIA DE LAS EXPORTACIONES**
7. **COMPROMISOS EN MATERIA DE SUBVENCIONES A LA EXPORTACION**
8. **ELUSION DE LOS COMPROMISOS SOBRE SUBVENCIONES A LA EXPORTACION**
9. **DISCIPLINAS EN MATERIA DE PROHIBICIONES Y RESTRICCIONES A LA EXPORTACION**
10. **DEBIDA MODERACION (Adiciones al acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias)**
11. **MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS**
12. **TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO**
13. **PAISES MENOS ADELANTADOS Y PAISES EN DESARROLLO IMPORTADORES NETOS DE ALIMENTOS**
14. **COMITE DE AGRICULTURA**
Examen de la aplicación de los compromisos consultas y solución de diferencias
15. **CONTINUACION DEL PROCESO DE REFORMA**
16. **DISPOSICIONES FINALES**

En vista de que la arancelización puede, en muchos casos, resultar en niveles de protección prohibitivos, se dispone que las oportunidades de acceso prevalecientes al inicio del proceso de reforma deberán mantenerse. En cualquier caso, las oportunidades de acceso mínimo no pueden ser inferiores al 3% del consumo, llegando al 5% al final del período de aplicación de Acuerdo. Los compromisos de acceso mínimo obligan igualmente a los países en desarrollo.⁷

Durante el período de la reforma cualquier Parte Contratante y exclusivamente para los productos sujetos a arancelización se puede recurrir en ciertas circunstancias bien definidas y sujetas a disciplinas estrictas a una salvaguardia especial. La medida de salvaguardia sólo puede consistir en un derecho de aduana aplicado sobre la base del principio de nación más favorecida y no da lugar a compensación o retorsión.

2. Salvaguardia Especial Agrícola

El Acta Final establece la posibilidad de aplicar una salvaguardia especial o restricción a las importaciones de productos agrícolas que hayan sido arancelizados.

Esta salvaguardia es aplicable en caso de que los volúmenes de importación, de un productos determinado, supere los niveles de acceso ("activación"), de acuerdo a una escala basada en las oportunidades de acceso a mercados, definidas como porcentaje de las importaciones con relación al consumo interno durante los tres años anteriores sobre los que hayan datos.

La salvaguardia también es aplicable cuando el precio de importación CIF, expresado en moneda nacional, sea inferior al "precio de activación". Este último es igual al precio de referencia medio del producto en cuestión en el período 1986-1988. El precio de activación se define como el valor unitario CIF medio del producto, en función de su calidad y fase de elaboración.

Las salvaguardias deben aplicarse a través de una sobretasa arancelaria. Tales sobretasas registrarán sólo hasta el final del año en que se hayan impuesto. El nivel de las sobretasas se basa en un sistema escalonado definido en el Acta Final y relacionado tanto en volúmenes como con precios. En todo caso no deben superar a un 1/3 de los derechos de aduana propiamente dichos, vigentes en ese año.

En el caso de los productos perecederos o de temporada, la salvaguardia deberá contemplar las características específicas de tales productos y la estacionalidad.

Todo país que decida hacer uso de la salvaguardia especial, deberá documentar su decisión e informar de ello, por escrito, al Comité de Agricultura, con la mayor antelación posible y en todo caso dentro de los 10 días siguientes a la aplicación de la medida.

3. Medidas de Apoyo Interno

El Acuerdo dispone la reducción de la ayuda interna que se otorgue a los productores nacionales, con excepción de: i) las políticas de apoyo interno que están catalogadas en la "caja verde" (pues presumiblemente no tienen efectos distorsionadores sobre el comercio), y; ii) los casos

⁷ El acceso mínimo es expresado con la participación porcentual de las importaciones relativo al volumen del consumo interno.

en que el apoyo por producto no sea superior a un 5% del valor total de producción de un producto básico o del total de la producción agrícola si se trata de un sector (cláusula de minimis). Los países en desarrollo tienen un de minimis de 10%.

Los países en desarrollo están exentos de reducciones relacionadas con las siguientes políticas: i) subsidios a las inversiones, que sean de disponibilidad general; ii) subsidios a insumos agrícolas que sean de disponibilidad general para productores pobres de ingresos o recursos bajos, y; iii) apoyo otorgado a los agricultores para incentivar diversificación de otros cultivos que no sean narcóticos ilícitos. Las políticas de apoyo interno clasificadas en la "caja verde", y que cumplan con los criterios correspondientes, no serán objeto de medidas compensatorias en otros países. (Véase cuadro No. xxx)

Los compromisos de reducción del apoyo interno deben expresarse en relación a una Medida Global de Ayuda Total (MGAT), basada en los niveles de apoyo del período 1986-1988, así como en "Niveles de Compromiso Anuales y Final Consolidados", que deben ser consolidados por los países en la Parte IV de sus ofertas o listas de compromisos. El Acuerdo plantea también la posibilidad de utilizar una "Medida de Ayuda Equivalente", cuando no sea posible calcular la MGA para un producto determinado.

El Acuerdo permite los pagos directos a los productores, en el marco de programas de limitación de la producción, basados en superficies y rendimientos fijos y en número fijos de cabezas de ganado, siempre que no sobrepasen el 85% del nivel de producción base. Permite además medidas de apoyo en programas de servicios generales a la agricultura, reservas de seguridad alimentaria, ayudas alimentarias internas, seguros de cosecha, apoyos para el reajuste estructural y programas ambientales y de asistencia regional.

El Acta Final no señala porcentajes de reducción generalizada de los apoyos internos y los remite a las ofertas consolidadas que presente cada país. Cabe señalar que la Propuesta Dunkel y los resultados de las negociaciones entre EE.UU. y la Comunidad Europea en Blair House, señalan reducciones de los apoyos internos del orden del 20%, en 6 años, en base al período 1986-1988. Para los países en desarrollo, la Propuesta Dunkel indica un compromiso equivalente a 2/3 de ese porcentaje y otorga un plazo de 10 años para su aplicación.

4. Subsidios a la Exportación

El acuerdo menciona seis tipos de subsidios a la exportación que deben ser reducidos en seis años, sobre la base de los niveles 1986-1990, para los países desarrollados y en diez años para los países en desarrollo. Las reducciones consisten en un 36% de los desembolsos presupuestarios y en un 21% de los volúmenes respecto de las cuales se han otorgado los subsidios a la exportación. Los países en desarrollo pueden reducir un 24% de los desembolsos y un 14% de los volúmenes. Además, durante el período de transición, no se exigirá a los países en desarrollo compromisos de reducción de los subsidios cuyo objeto es disminuir determinados costos de comercialización de las exportaciones de productos agrícolas, o los costos de transporte y fletes internos de los embarques de exportación, establecidos o impuestos por los gobiernos en condiciones más favorables que para los envíos internos.

Los compromisos relativos a las limitaciones a la ampliación del alcance de las subvenciones a la exportación, son las que se especifican en las listas consolidadas por los países.

Entre el segundo y quinto año de aplicación del Acuerdo, cualquier país puede conserder, en un año determinado, subvenciones superiores al compromiso contraído en las listas, siempre que no excedan al 3% de los desembolsos presupuestarios y al 1.75% de los volúmenes subsidiados, ambos referidos al período base.

El Acuerdo establece también una normativa específica para prevenir la elusión de los compromisos en materia de reducciones de las subvenciones a la exportación. Adicionalmente establece disciplinas en materia de prohibiciones y otras restricciones a la exportación, las que implican cumplir con exhaustivos procedimientos de notificación.

5. Decisión sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

El objetivo fundamental de esta decisión es establecer un marco multilateral de reglas y disciplinas para orientar la adopción, elaboración y aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias, a fin de minimizar sus efectos negativos sobre el comercio a que da origen la aplicación arbitraria y unilateral de las mismas.

La decisión reconoce el derecho de las partes contratantes de aplicar medidas sanitarias y fitosanitarias, cuando las mismas sean necesarias para proteger la vida, la salud humana, animal y vegetal, respetando el principio de no discriminación.

A estos efectos, establece la armonización de tales medidas, sobre la base de estándares internacionales elaborados por los organismos internacionales pertinentes.⁹ A la vez, dispone que una parte contratante puede establecer estándares donde éstos no existan o fijar normas más rigurosas, a condición de que las medidas estén basadas en evidencia científica.

Establece además el principio de la equivalencia, en el sentido de que una parte debe aceptar las medidas de otra como equivalente, si el país exportador demuestra objetivamente a las autoridades del país importador que sus medidas cumplen con el nivel de protección de este último.

Dispone también el empleo de técnicas de evaluación de riesgos, elaboradas por los organismos internacionales pertinentes, para los efectos de evaluar el riesgo y determinar el nivel apropiado de protección.

Contempla un detallado sistema para asegurar la transparencia y vigilancia multilateral, así como procedimientos relativos al control, inspección y aprobación. A la vez, preve el otorgamiento de asistencia técnica y contiene disposiciones sobre trato diferenciado y más favorable para países en desarrollo. En este contexto, crea un Comité sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, a efecto de administrar las disposiciones de la decisión, y define los vínculos y cooperación con los organismos internacionales pertinentes.

6. Proceso de reforma agrícola

El Acta Final establece continuar las negociaciones, para proseguir y profundizar el proceso de reforma de la agricultura, un año antes de finalizar el periodo de aplicación del Acuerdo (6 años).

⁹ Codex Alimentarius y las normas emanadas de la Oficina Internacional de Epizootias y de la Convención Internacional de Sanidad Vegetal.

RONDA URUGUAY DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

**ACUERDO SOBRE LA APLICACION DE LAS MEDIDAS
SANITARIAS Y FITOSANITARIAS**

- 1. DERECHOS Y OBLIGACIONES BASICOS.**
 - a. *MEDIDAS NECESARIAS PARA PROTEGER LA VIDA Y LA SALUD DE LAS PERSONAS Y LOS ANIMALES O PARA PRESERVAR LOS VEGETALES*
 - b. PRINCIPIOS CIENTIFICOS VERIFICABLES
 - c. NO DISCRIMINACION
- 2. ARMONIZACION DE MEDIDAS (Normas Internacionales).**
 - a. CODEX ALIMENTARIUS
 - b. OFICINA INTERNACIONAL DE EPIZOOTIAS
 - c. CONVENIO INTERNACIONAL DE PROTECCION FITOSANITARIA
- 3. EQUIVALENCIA.**
- 4. EVALUACION DEL RIESGO Y DETERMINACIONES DEL NIVEL ADECUADO DE PROTECCION SANITARIA O FITOSANITARIA.**
- 5. ADAPTACION A LAS CONDICIONES REGIONALES, CON INCLUSION DE ZONAS LIBRES DE PLAGAS O ENFERMEDADES Y ZONAS DE ESCASA PREVALENCIA DE LAS MISMAS.**
- 6. TRANSPARENCIA.**
 - a. PUBLICACION DE LAS REGLAMENTACIONES
 - b. SERVICIOS DE INFORMACION
 - c. PROCEDIMIENTOS DE NOTIFICACION
 - d. RESERVAS GENERALES
- 7. PROCEDIMIENTOS DE CONTROL, INSPECCION Y APROBACION.**
- 8. ASISTENCIA TECNICA.**
- 9. TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO.**
- 10. CONSULTAS Y SOLUCION DE DIFERENCIAS.**
- 11. ADMINISTRACION (Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias).**
- 12. APLICACION (Geográfica, sectores).**

III. ALGUNAS IMPLICACIONES DEL ACUERDO AGRICOLA PARA EL COMERCIO DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Tal como se mencionó anteriormente, es un tanto prematuro precisar los posibles beneficios y costos pecuniarios del Acuerdo Agrícola de la Ronda Uruguay para el comercio agroalimentario de los países de la América Latina y el Caribe.

Para ello es necesario hacer un análisis minucioso de las listas de ofertas consolidadas, tanto de estos países como de sus principales socios comerciales. No obstante lo anterior, en teoría, es posible prever algunos efectos importantes tal como los que se mencionan a continuación:

- a. Debido a las condiciones favorables logradas respecto del acceso al mercado de los principales países de la OECD y al congelamiento de la ayuda interna y la disminución de los subsidios a las exportaciones de estos países, es de esperar que mejore la competitividad de las exportaciones de países de ALC para productos de zona templada. Tal sería el caso de los cereales, incluyendo el arroz, carne, pieles, soya, frutas y verduras, flores y esquejes. En lo que respecta a los productos tropicales, en la medida que sus principales problemas de mercado se derivan de la sobre oferta y no de condiciones de acceso, el acuerdo agrícola por se, pareciera no tener mayores consecuencias; excepto en lo que concierne a las exportaciones de banano originario de países del "área dólar" hacia el mercado de la Unión Europea.
- b. Los esquemas preferenciales de comercio, tales como la convención de LOME, la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y aun los SGP's, se verán erosionados al generalizarse y consolidarse en el GATT los aranceles y otras condiciones generales de acceso a mercado.
- c. Es de esperarse que la balanza de pagos de los países importadores netos de alimentos de la región, se vea afectada adversamente por el Acuerdo, dado el doble efecto surgido con el aumento de los precios internacionales de dichos productos y la disminución de los subsidios a su exportación.
- d. El cumplimiento de la normativa referente a medidas sanitarias y fitosanitarias, aunque dará mayores seguridades al comercio y facilitará el acceso a los mercados, implicará inversiones adicionales de infraestructura física y organizativa en muchos países del área.
- e. Los acuerdos sobre la protección de derechos de propiedad intelectual, podrían encarecer el acceso a la tecnología moderna particularmente en lo referente a agroquímicos y productos de la biotecnología. El hecho que la prueba del daño por infracciones a la propiedad intelectual recaiga sobre el acusado, complica y encarece la administración del Acuerdo.
- f. Las políticas sectoriales para la agricultura deberán ser evaluadas para conformarse a los términos del Acuerdo, tanto en materia comercial cuanto a los apoyos internos.
- g. La legislación nacional vigente deberá compatibilizarse con las distintas disposiciones del Acuerdo de la Ronda Uruguay y los mecanismos de liberalización y normalización de mercado, ajustarse a las disciplinas e instrumentos válidos de la normativa internacional. Lo anterior implica ingentes esfuerzos de análisis, capacitación, divulgación y, en algunos casos, de reforma institucional.

IV. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMERICA (TLCN)

Con la entrada en vigencia del TLCN, el 1 de Enero de 1994, se crea la mayor zona de libre comercio del mundo, con 360 millones de consumidores y un volumen de comercio de 7 billones de dólares. Sus implicaciones van más allá de las partes contratantes -Canadá, EE.UU. y México-, por cuanto modifica la posición relativa de las reglas de juego con otros socios comerciales. Particular importancia tiene para el Istmo Centroamericano, que destina más del 42% de sus exportaciones a dicho bloque y recibe de él casi un 38% de sus importaciones.

En el pretérito escenario de débiles avances e incertidumbres en los esfuerzos de la Ronda Uruguay por lograr una liberalización generalizada del comercio mundial, el TLCN surgió como alternativa estratégica ante las conformación de grandes bloques comerciales en Europa y Asia y constituye el primer, y hasta ahora único, paso en la dirección planteada por la Iniciativa para las Américas para conformar un bloque comercial del Hemisferio Americano. En términos generales, ha coadyuvado decisivamente a la conclusión de la Ronda Uruguay y puede contribuir al logro de los objetivos geopolíticos de los EE.UU. en materia migratoria y de inserción en la economía mundial. Para México representa la ampliación de su mercado y una puerta de acceso al círculo de los países industrializados y, para Canadá, consolida y extiende a México la ampliación de mercados lograda con el acuerdo bilateral de libre comercio suscrito con los EE.UU.

Los componentes del TLCN son un reflejo fiel de la estructura de las negociaciones de la Ronda Uruguay, en términos de cobertura temática e instrumentos de política comercial, aunque con mayor profundidad, velocidad y detalle en los compromisos de liberalización asumidos por las partes. En este sentido, la Ronda Uruguay y el TLCN constituyen una pauta y un marco para cualquier otra negociación de liberalización comercial con América del Norte, e incluso dentro de otros bloques comerciales.

En términos generales, el Tratado plantea una liberalización total del comercio entre las partes en un período de 15 años, en cuatro plazos de desgravación arancelaria (inmediata y a 5, 10 y 15 años). Incluye una cláusula de Trato a la Nación más Favorecida (NMF) y el principio de asimetría, por el cual se otorga a México, dentro del período de ejecución del Tratado, mayores plazos y menores niveles de compromiso de liberalización del comercio.

En el ámbito temático, el TLCN cubre todo el universo arancelario del Sistema Armonizado y norma el comercio, tanto de mercancías como de servicios, así como las inversiones y los derechos de propiedad intelectual entre las partes contratantes.

En materia de instrumentos de política comercial, establece principios generales, normas y procedimientos en lo relativo a acceso a mercados, reglas de origen, operación aduanera, normas técnicas, compras del sector público, prácticas de comercio desleal (dumping y subsidios), salvaguardias y mecanismos de solución de controversias y establece disposiciones sobre la movilidad temporal de personas. Adicionalmente, fija normas específicas para el sector de textiles, automotriz, agricultura y energía. Complementariamente, dos convenios paralelos norman aspectos ambientales y laborales.

La Agricultura en el TLCN

En materia de comercio agrícola, el TLCN contempla acuerdos en cinco áreas. Tres de ellas, relacionadas con las disciplinas comerciales (apoyos internos a la agricultura; subsidios a las exportaciones y disposiciones sanitarias y fitosanitarias) fueron acordadas trilateralmente, entre los tres países signatarios. El acceso a mercados y las normas y estándares de calidad fueron acordadas bilateralmente entre cada par de países contratantes (México/EE.UU.; México/Canadá y EE.UU./Canadá). Previo al sometimiento a voto del TLCN en el Congreso de EE.UU., este país y

México concertaron modificaciones que afectaron al comercio de productos agrícolas tales como frutas y verduras, jugos de cítricos y trigo. Estas modificaciones aparecen en el recuadro adjunto.

Cabe señalar que para México la negociación agrícola tenía en el marco de de una modernización del sector los siguientes ojetivos: i) garantizar el acceso de las exportaciones mexicanas a EE.UU y Canadá; ii) asegurar una transición con plazos adecuados para permitir el ajuste interno de la agricultura; iii) brindar a los productores certidumbre y un horizonte de planeación de largo plazo; iv) asegurar a los productores el acceso a insumos y equipo agrícola en condiciones de competitividad internacional; v) establecer un sistemas de apoyos directos al productor en reemplazo de los mecanismos de protección comercial, y; vi) propiciar un cambio de cultivos hacia rubros con potencial en mercados externos y favorecer una reconversión productiva hacia actividades que generen mayor ingreso, estimulando la integración vertical.

1. Apoyos Internos

Se acordó avanzar hacia políticas de apoyo que no distorsionen el comercio, permitiéndose los niveles de apoyo interno dentro de los límites acordados en la Ronda Uruguay (los cuales son superiores para México que para EE.UU. y Canadá en muchos productos) . Fundamentalmente permite los pagos directos a productores para elevar sus niveles de ingreso y competitividad, así como las medidas de apoyo a la modernización productiva, comercial, sanitaria, tecnológica y de infraestructura. Se establece la utilización de la Medida Global de Ayuda para el cálculo de los niveles de apoyo interno sujetos a reducción en el marco del GATT.

2. Subsidios a la Exportación

Los subsidios a la exportación fueron reglamentados en el TLCN. En términos generales, se reconoce que los subsidios a la exportación de productos agropecuarios dentro de la Zona de Libre Comercio (ZLC) no son apropiados, salvo aquellos necesarios para compensar los otorgados a las importaciones procedentes de otros países no miembros del TLCN. Para estos casos, se acordó someter la aprobación de los subsidios a un Comié Trilateral, así como procedimientos de notificación y consultas en caso que un país exportador los aplique dentro de la ZLC.

3. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

El acuerdo es concordante lo establecido en la Ronda Uruguay, aunque en mayor detalle. Fundamentalmente se establece; i) la aplicación de normas internacionales sustentadas científicamente; ii) el reconocimiento de zonas libres o con baja prevalencia de plagas y enfermedades; iii) el principio de equivalencia entre medidas que pueden ser idénticas en términos de riesgos; iv) un comité de consultas; v) la asistencia técnica mutua y la adaptación de las normas a condiciones regionales.

4. Normas y Estándares de Calidad

México y EE.UU. acordaron trato nacional a productos similares destinados a su procesamiento e importados desde una de ambas naciones. Además se establece: i) un marco legal que evite la aplicación discriminatoria de las "marketing orders" de EE.UU. a productos agrícolas mexicanos; ii) la constitución de un grupo de normas y estándares de calidad que supervisará el trato nacional, realizará la inspección y certificación en origen y participará en el establecimiento y modificación de las "marketing orders".

5. Acceso a Mercados

El TLCN contempla la eliminación de todos los aranceles en un plazo de 15 años, en cinco tramos (ya liberadas, inmediato, 5 años, 10 años y 15 años).

El acuerdo entre México y EE.UU. incorpora el principio de asimetría, de modo que EE.UU. desgrava de inmediato el 61% de las importaciones procedentes de México, mientras que México sólo lo hace para el 35% de las importaciones procedentes de EE.UU. En la caso de la desgravación a 10 y 15 años, México incluye el 60% de las importaciones procedentes de EE.UU., mientras éste país sólo incluye el 33% de las importaciones procedentes de México.

Además, entre México y EE.UU. se acuerda eliminar totalmente las barreras no arancelarias e incorporarlas a la desgravación arancelaria, en base a la metodología de "arancelización" acordada en la Ronda Uruguay, es decir, reemplazando esas barreras: i) por un arancel menor o igual al consolidado; ii) por un arancel equivalente al diferencial entre precios internos y externos; iii) a través de cuotas de acceso mínimo con arancel cero ("aranceles-cuota"), ampliables al 3% anual.

Entre los acuerdos finales se establece: i) cuotas en lácteos, maní, algodón y jarabes con arancel cero, las que crecerán al 3% anual; ii) consultas bilaterales en caso de incrementarse las importaciones de mantequilla de maní dese Canadá; iii) cuota de 70 millones de galones de jugo de naranja concentrado y congelado (hasta el 2002; 90 millones entre 2003-2007) a un arancel del 50% del aplicado a la NMF y la aplicación del 100% de dicho arancel cuando el precio caiga por cinco días consecutivos por debajo del promedio de los cinco años anteriores, además no se aplicará status adicional bajo el SGP y los jugos de cítricos procedentes de países no TLCN se clasificarán como "perecederos"; iv) disposiciones especiales en materia de frutas y vegetales; v) consultas bilaterales para prevenir importaciones de trigo canadiense subsidiado.

En materia de azúcar, EE.UU. otorgó a México: i) arancel cero en 15 años, mediante desgravación gradual; ii) acceso al mercado de EE.UU. en base a excedentes de producción sobre el consumo, con tope de 25 mil tm en los primeros 6 años del TLCN, 250 mil tm del año siete al 14; iii) inclusión del consumo de sirope de maíz en la determinación de los excedentes; iv) programa interno ilimitado de reexportaciones de azúcar crudo, siempre que vuelva como refinado al país de origen; v) trato de NMF para el azúcar beneficiado del "re-export program"; vi) eliminación del re-export program para productos con contenido de azúcar. México se comprometió a: i) implementar un sistema de cuota arancelaria para azúcares, jarabes y melazas; ii) elevar la protección arancelaria a un nivel equivalente al de EE.UU. menos un 15%, en un plazo de 6 años.

México estableció altos aranceles equivalentes (arancelización), período de desgravación largo y cuotas de acceso al mercado mexicano al maíz, malta, cebada, productos avícolas; grasas animales, leche, papa y frijol.

Entre México y Canadá se acordó: i) reducir de inmediato prácticamente la totalidad de los aranceles en un 50%; ii) desgravar de inmediato el jugo de naranja; iii) acceso total del café mexicano a Canadá; iv) eliminar las restricciones a las importaciones canadienses de carne y trigo mexicanos. Además de acordó eliminar la mayor parte de las barreras no arancelarias, manteniendo algunas excepciones en el comercio recíproco (productos lácteos y avícolas). Estas representan el 27% de las importaciones de México provenientes de Canadá y el 0% de las importaciones canadienses de productos mexicanos. Canadá otorgó a México desgravación inmediata para el 88% de las importaciones canadienses provenientes de México, mientras que México otorgó a Canadá desgravación inmediata para sólo el 40% de las importaciones provenientes de ese país.

**MODIFICACIONES AL TLCN EN MATERIA DE COMERCIO AGRICOLA
EFECTUADAS PREVIO A SU ENTRADA EN VIGOR EL 01/01/94**

PRODUCTO	ACUERDO COMPLEMENTARIO
AZUCAR	<ul style="list-style-type: none"> - El consumo del sirope de maíz se incluirá en la determinación del excedente neto de producción. - El arancel cuota estadounidense para el azúcar mexicano se congela en 250.000 TM entre el séptimo y décimo catorce años del Convenio.
CITRICOS	<ul style="list-style-type: none"> - Se aplicará el arancel NMF a las importaciones provenientes de México, al exceso sobre los 70 millones de galones hasta el año 2 002 (entre los años 2 003 y 2 007) si el precio cayera por debajo de los precios promedios de los 5 años precedentes, durante 5 días consecutivos. - Las reducciones arancelarias consolidadas en el GATT para productos cítricos frescos o procesados no excederán el 15%. - Los productos cítricos no recibirán ningún beneficio adicional bajo el SGP. - Jugos de frutas cítricas procedentes de terceros países se clasificarán como "productos perecederos".
FRUTAS Y VERDURAS	<ul style="list-style-type: none"> - Se establece un mecanismo de alerta temprana para incrementos estacionales anormales en las exportaciones mexicanas. - Las reducciones arancelarias consolidadas en el GATT para productos sensitivos no excederán el 15%. Se consideran productos sensitivos los siguientes: Tomates, chile dulce, lechugas, pepinos, apio y maíz dulce. - Los productos sensitivos no recibirán ninguna concesión especial adicional bajo el SGP o la ICC. - Se pospone hasta el año 2 000, la prohibición en el uso del Bromuro de Metilo.
MANI	<ul style="list-style-type: none"> - El Secretario de Agricultura de los Estados Unidos, dentro de los 60 días posteriores a la entrada de vigencia del Acuerdo establecerá consultas vitales con Canadá para limitar el incremento en las importaciones estadounidenses de pasta de maní.
TRIGO	<ul style="list-style-type: none"> - Se establecerá un sistema de certificación al usuario final para prevenir la reexportación de trigo y cebada canadiense.
	<ul style="list-style-type: none"> - Se establecerán consultas bilaterales sobre los subsidios canadienses al transporte y las prácticas de fijación de precios del Canadian Wheat Board. De ser necesario la Comisión de Comercio Internacional del Congreso de los Estados Unidos, realizará una investigación sobre estos temas.
VINO Y BRANDY	<ul style="list-style-type: none"> - Los Estados Unidos negociará con sus socios comerciales, una reducción acelerada de los aranceles para estos productos.

6. Salvaguardias

Se establece una salvaguardia especial durante los 10 primeros años del TLCN para ciertos productos sensibles. Es similar a la acordada en Ronda Uruguay y no se puede aplicar discrecionalmente sino cuando los niveles de importación sobrepasen un "nivel de activación" predeterminado en el Tratado.

Los productos más sensibles a la competencia de las importaciones procedentes de México quedaron sujetos a salvaguardia en EE.UU. (tomates, berenjenas, chiles, calabaza, sandía y cebolla). México estableció salvaguardias a la carne porcina y derivados, las manzanas, las papas y los extractos de café.

Algunas implicaciones del TLCN para el Istmo Centroamericano

Sin bien no es factible predecir todas las implicaciones del TLCN para el sector y el comercio agropecuario de los países del Istmo Centroamericano, se pueden adelantar algunas referencias a la luz de las conclusiones del Tratado y la actual situación del sector y de las exportaciones agrícolas de la región.

Los países del TLCN captan el 43.7% de las exportaciones y suministran el 38.6% de las importaciones totales del Istmo Centroamericano. De ellas corresponden el 38% y el 31%, respectivamente, a EE.UU.; el 2.3% y el 4.9% a México y el 2.1% y el 1.3%, a Canadá. El mercado de EE.UU. constituye dos terceras partes de las exportaciones agropecuarias de la región.

En consecuencia, y sin perjuicio del potencial futuro que pueden ofrecer México y Canadá (y que debe ser objeto de análisis posteriores) la consecuencia más relevante en esta área es la que tiene relación con la situación de acceso de las exportaciones agrícolas de la región al mercado de los EE.UU. tras la vigencia del TLCN.

De los dos socios de EE.UU. en el TLCN, México tiene producciones agropecuarias que compitan con las exportaciones de Centroamerica, en tanto las de Canadá son complementarias. En consecuencia, para el futuro de las exportaciones centroamericanas al mercado de EE.UU., lo determinante es su situación de acceso relativo a dicho mercado con respecto a la de México.

Antes del TLCN, las exportaciones mexicanas a EE.UU. disfrutaban sólo de las preferencias del SGP, mientras las de Centroamérica disponían y disponen de las ventajas de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC). Con relación al SGP, las consideraciones contenidas en ICC ofrecen una mayor cobertura de productos, mayor estabilidad en el tiempo y trato más favorable en investigaciones por dumping o subvenciones.

La ICC es, sin embargo, esencialmente una concesión unilateral de preferencias arancelarias y no contempla un tratamiento integral de restricciones no arancelarias, aplicable al comercio agropecuario. Desde esa óptica, el TLCN ofrece a México mayores ventajas, pues contempla no sólo la arancelización de las barreras no arancelarias, sino también regulaciones más claras y beneficios en aspectos como las órdenes de comercialización, las normas sanitarias y fitosanitarias y las operaciones aduaneras.

En el campo estricto de las preferencias arancelarias, un análisis comparativo entre las concesiones que otorga la ICC a la región y el TLCN a México, permite una evaluación parcial de la pérdida de preferencias de acceso de Centroamérica con respecto a la situación que tenía México antes del TLCN.

Tomando como referencia las exportaciones del Istmo a EE.UU. en 1991, se llega a las siguientes conclusiones:

- a. Para el 82% de las exportaciones agrícolas de la región, la situación con respecto a México en cuanto a aranceles de acceso a EE.UU. es similar a la que se tenía antes del TLCN, con lo cual se mantienen las condiciones de competencia en términos arancelarios.
- b. La situación de acceso de México al mercado estadounidense mejora de inmediato en rubros que corresponden al 6% de las exportaciones centroamericanas de 1991, y en un plazo de 5-15 años en rubros que representan otro 12% de las exportaciones de Centroamérica a EE.UU. La pérdida del margen de preferencia que tenía Centroamérica con respecto a México antes del TLCN es del orden de un 6.2% en promedio.
- c. Las exportaciones centroamericanas podrían ser más o menos vulnerables a la pérdidas de preferencias relativas con respecto a México en los siguientes productos: i) rosas, en las que México tendrá una reducción de aranceles del 8% en cinco años; ii) pepinos, entre diciembre y febrero, con desgravación inmediata del 13.4%, y entre marzo y abril, con desgravación del 16.2% en 15 años; iii) tomates, cebollas, coliflor, lechuga, espárrago y berenjena, donde México tiene reducciones arancelarias importantes pero que no forman parte de la oferta exportable centroamericana; iv) piña, que tendrá una desgravación inmediata del 3.1%; v) melones cantalupes, en los cuales México tendrá una desgravación inmediata del 35% para las exportaciones del mes de diciembre y en 15 años, para las exportaciones de septiembre a julio.
- d. El caso del azúcar aparece como preocupante, ante la posibilidad de que México genere excedentes a partir de un desarrollo de su producción azucarera y de sirope de maíz. Esto puede afectar las exportaciones centroamericanas, aunque dependerá en gran medida de la futura política azucarera de EE.UU. en materia de subsidios y mantención de las cuotas.

De lo anterior se desprende que, más que la pérdida de preferencias arancelarias, la posición competitiva de Centroamérica puede verse afectada por otros elementos del TLCN, como son las barreras no arancelarias tales como las órdenes de comercialización, las normas sanitarias y fitosanitarias y las normas de operación aduanera. Y más aún, por los acuerdos en el campo de los servicios y de las inversiones, los cuales pueden determinar, más que una pérdida de mercados, un desplazamiento de las inversiones estadounidenses desde Centroamérica hacia México.

Ante ello, todo indica que mucho dependerá de los avances que tenga la región en el fortalecimiento de su "clima de inversión", en el mejoramiento de su infraestructura, trámites y servicios a la exportación, en el desarrollo de la integración vertical de las cadenas productivo-exportadoras y la generación de un mayor agregado y en su capacidad de asociación con contrapartes de los países del TLCN para el desarrollo de producciones y exportaciones agropecuarias conjuntas.

Cabría finalmente agregar que, aunque México y Canadá son actualmente mercados de poca importancia para las exportaciones del Istmo, es preciso realizar un análisis más profundo de su potencial futuro. Asimismo es preciso analizar más a fondo algunos rubros específicos en los que EE.UU. y Canadá no son complementarios sino competidores con las exportaciones centroamericana a los países del TLCN y en los cuales la región estaría perdiendo su preferencia relativa de acceso. este parece ser el caso del acceso de la carne al mercado mexicano. Mientras la región tiene que pagar 20% de arancel para la carne fresca y 25% para la congelada, las exportaciones de EE.UU. reciben desgravación inmediata en el mercado mexicano..

V. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DEL G-3 (Colombia, México, Venezuela)

En octubre de 1993, México, Colombia y Venezuela (G-3), suscribieron un Acuerdo de Libre Comercio que agrupa a un mercado de 145 millones de personas, con exportaciones de US\$50 mil millones e importaciones de US\$60 mil millones.

El mismo representa una ampliación a México de los acuerdos de liberalización comercial establecidos bilateralmente y con anterioridad entre Colombia y Venezuela. Sus alcances son más modestos que los incluidos en el TLCN, pero utiliza el mismo instrumental fundamental de política comercial.

El Acuerdo del G-3 responde a una concepción estratégica que considera: i) las tendencias de apertura e integración económica en América Latina; ii) la relevancia geopolítica de una mayor relación con el Caribe, la integración en el Grupo Andino y la proyección hacia otros países latinoamericanos, y; iii) una mayor aproximación al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCN).

Jurídicamente el Acuerdo del G-3 se fundamenta, básicamente en: i) el GATT y la Ronda Uruguay; ii) el Acuerdo de Cartagena; iii) el Tratado de Montevideo de 1980, y; iv) el TLCN.

El Acuerdo cubre prácticamente la misma amplia gama de temas e instrumentos comerciales considerados en la Ronda Uruguay y el TLCN, siguiendo la tendencia a normar contractualmente la mayoría de los aspectos que coinciden en las relaciones económicas recíprocas entre las partes contratantes. Incluye, por consiguiente: i) un programa de liberalización del comercio recíproco y acceso a mercado; ii) reglas de origen; iii) normas técnicas; iv) comercio de servicios; v) inversiones; vi) propiedad intelectual; vii) compras del Estado; viii) salvaguardias; ix) subsidios y prácticas de comercio desleal; x) solución de controversias, y; xi) asuntos institucionales.

1. Programa de Liberación Comercial

Plantea una desgravación lineal y automática para todo el universo arancelario en 10 años. Como base se toma el arancel binacional de Colombia y Venezuela, vigente al 1 de Enero de 1994 y el arancel de México al 31 de Diciembre de 1993. Los bienes no producidos, con niveles arancelarios del 5%, se desgravan a partir del sexto año. Se da tratamiento especial para los sectores agrícola y automotriz.

Se establece el principio de asimetría. Se extiende a Venezuela la preferencia arancelaria regional (PAR). México otorga a Venezuela una preferencia inicial del 35% y Venezuela a México una del 21%. Se profundizan las preferencias negociadas en los acuerdos de alcance parcial y comercial, por lo cual México otorga a Venezuela una preferencia promedio del 74% para 1.287 productos y Venezuela una preferencia promedio del 60%, para 613 productos.

En materia de acceso a mercado se plantea además el trato nacional y no discriminatorio; el mantenimiento de los regímenes suspensivos o devolutivos de impuestos arancelarios y la aplicación del código de valoración aduanera del GATT.

2. Reglas de Origen

Se definen en función del salto arancelario, el contenido regional y/o una combinación de ambos. Se establece la coexistencia temporal de las normas de origen, cuando se garantice un mismo contenido regional. Se aplicará el método de valor de Transacción para determinar el contenido regional. Se acuerda que el nivel general de contenido regional será del 50% para los primeros 5 años

y de 55% a partir del sexto año. para los sectores químico, petroquímico y metalmecánico a niveles menos exigentes.

3. Servicios

En comercio de servicios se establece el trato nacional, el trato de la NMF, la no obligatoriedad de presencia nacional y un plazo de 8 meses para profundizar las negociaciones sectoriales.

Los acuerdos en servicios cubren transporte, telecomunicaciones, servicios profesionales, servicios financieros, educación y entrada temporal de personas de negocios. Se elimina la reserva de carga, se facilita el acceso a las redes de servicios públicos de telecomunicaciones, se define apertura para el sector financiero y se libera al comercio de servicios del valor agregado en telecomunicaciones.

4. Normas Técnicas

Se acuerda armonizar las normas y procedimientos en materia de control, inspección, marcaje, presentación y empaque, contenido y patrones de medición. Se plantea evitar que las normas técnicas se conviertan en restricciones no arancelarias.

5. Compras Estatales

Se establece el trato nacional, el establecimiento de umbrales a partir de los cuales deberán aplicarse las disciplinas comerciales para las compras del estado, la incorporación de reservas sectoriales, la aplicación de normas nacionales en los procesos de licitación y el establecimiento de mecanismos ágiles para la solución de controversias.

6. Inversiones

Se establece la protección de las inversiones e inversionistas contra actos arbitrarios del país receptor, el trato nacional y de la NMF y el arbitraje internacional en caso de controversias entre un país y un inversionista de otro país.

7. Propiedad Intelectual

Se establece el trato nacional y de la NMF, el respeto a los derechos de autor y conexos, la armonización de marcas industriales y la defensa administrativa y legal de los derechos de propiedad intelectual. Se acuerda establecer una normativa compatible con el régimen Común Andino y con la regulación venezolana de derechos de autor. Se establecen fórmulas de solución del problema de la circulación de mercancías identificadas con marcas iguales o similares registradas en dos o más países a nombre de diferentes titulares.

8. Salvaguardias

Se establece una salvaguardia global y salvaguardias bilaterales. La global está fundamentada en el Art. XIX del GATT y es permanente. La Bilateral puede invocarse durante los primeros 15 años del Acuerdo, tienen duración de un año prorrogable por un período igual. Se establece un mecanismo que permite excluir a los países del G-3, si no influyen sustancialmente en el volumen total de importaciones que originan la salvaguardia global.

9. Competencia de las Exportaciones

Se incorporan las disciplinas que tiene cada país en esta materia. Se asume el compromiso de observancia de estas disciplinas por parte de los monopolios y empresas gubernamentales y se crea un grupo de trabajo para evaluar prácticas comerciales restrictivas de los países.

10. Prácticas de Comercio Desleales

Su tratamiento se sujeta a las legislaciones nacionales; se establecen principios mínimos para garantizar la efectividad y transparencia de las investigaciones conforme al GATT y se acuerda un porcentaje de "mínimis" que permite evitar estas investigaciones.

11. Solución de Controversias

Se establece un mecanismo de solución de controversias sobre la aplicación, interpretación o incumplimiento del acuerdo mediante: i) solución directa, vía consultas, mediación y buenos oficios, y; ii) solución arbitral, vía panel.

La Agricultura en los Acuerdos del G-3

La zona de libre comercio que se está conformando entre México, Colombia y Venezuela (G-3) acordó, el 2 de Diciembre de 1993, un texto sobre las medidas relacionadas con el comercio y el sector agropecuario, en las relaciones económicas entre las tres partes.

En lo general, establece la obligación de consultas previas entre las partes, antes que una de ellas adopte medidas sobre el comercio de productos básicos agropecuarios en virtud del Art. XX (h) del GATT, que pueda menoscabar la concesión arancelaria otorgada a otros miembros del G-3.

En lo específico, el acuerdo contiene disposiciones relativas a: i) acceso a mercados; ii) barreras no arancelarias; iii) salvaguardias especiales; iv) apoyos internos; v) subsidios a la exportación; vi) normas técnicas y de comercialización, y; vii) normas específicas de origen para productos agrícolas. El acuerdo considera exclusiones y excepciones para diversos productos.

1. Acceso a Mercados

Se fija un programa de liberalización del comercio que cubre las partidas 1 a 24 del sistema armonizado, además de algunas otras (cueros, madera, fibras naturales, productos del mar), similar a lo definido en el GATT y en el TLCN. Para los productos del programa se acuerda eliminar o reducir las barreras a la importación y exportación de productos agropecuarios entre las partes, tales como aranceles, restricciones cuantitativas, franjas de precios, aranceles variables y normas técnicas y de comercialización.

Se excluyen del programa de liberalización los productos sujetos a permiso previo de importación o a bandas de precios, la mantequilla y el café, pero se preve realizar revisiones anuales para ampliar el programa, conforme a una metodología previamente establecida. Esta contempla básicamente la "arancelización" de los nuevos productos a incluir en el programa de liberalización. Para mantequilla y café se preve el acceso libre en un plazo máximo de 10 años y la aplicación de salvaguardias con aranceles cuota en caso necesario.

2. Salvaguardias Especiales

El acuerdo establece salvaguardias especiales, bajo la forma de aranceles cuota, para pepinos, pimientos, ajos, aguacates y naranjas venezolanas y para los mangos, preparaciones para sopas, cerveza, ron y harinas de carne de México.

3. Apoyos Internos

Se acuerdan normas similares a las adoptadas en Ronda Uruguay y el TLCN, en el sentido de avanzar hacia medidas de apoyo interno que no distorsionen el comercio o que estén exceptuadas de reducción en el marco del GATT, sin embargo no establece reducciones ni utilización de la MGA, para medidas distorsionadoras del comercio.

4. Subsidios a la Exportación

Se acuerda avanzar hacia la eliminación gradual de estos subsidios para los productos incorporados al programa de liberalización. Permite mantener dichos subsidios durante los tres primeros años de incorporación de un producto al programa y comenzar a eliminarlos gradualmente a partir del cuarto año, llegando a cero al final del período de liberalización.

Prohíbe la introducción de nuevos subsidios una vez completado el programa de liberalización y las partes renuncian al uso de los derechos que otorga el GATT en este sentido, pero dejan abierta la posibilidad de acuerdos adicionales a solicitud de una de las partes.

Se plantea normar la devolución de aranceles aduaneros para el fomento de exportaciones (drawback), aunque hay diferencias en la redacción propuesta por Colombia y México.

5. Normas Técnicas y de Comercialización

Se establece un grupo de trabajo para revisar anualmente las normas técnicas y de comercialización, similar al establecido en el TLCN y se establece el trato nacional.

6. Reglas de Origen Específicas

Se establecen reglas de origen específicas para diversos productos incorporados al programa de liberalización comercial. Fundamentalmente se aplica el criterio de salto arancelario.

7. Administración de los Acuerdos

Se establece un Comité de Comercio Agropecuario conjunto, encargado del seguimiento de los acuerdos y la atención de consultas en esta área.

Entre los anexos se incluye una compatibilización de nomenclaturas arancelarias, una lista de los productos sujetos a permisos previos de importación y una lista de los productos sujetos a bandas de precios.

VI. ELEMENTOS PARA UNA ESTRATEGIA DE POLITICA COMERCIAL DEL SECTOR AGROPECUARIO DEL ISTMO CENTROAMERICANO

El actual cuadro de negociaciones y acuerdos comerciales que enfrenta la región, presenta un desafío para el sector agropecuario, tanto en términos de oportunidades, como de compromisos y eventuales efectos adversos.

Es imperativo que el sector público y privado nacional de los países del Istmo, así como sus respectivas instancias y foros regionales, se plantee una estrategia que contribuya a aprovechar las oportunidades y asegurar el cumplimiento de los compromisos, así como a enfrentar las implicaciones que se derivan del nuevo escenario internacional.

Ello implica abocarse al análisis, diseño, evaluación, compatibilización, aplicación y, sobre todo, al aprovechamiento de los instrumentos y disciplinas de política comercial que regulan las distintas áreas temáticas cubiertas por los acuerdos de libre comercio e integración, enfatizando en aquellas que inciden en el comportamiento del sector y del comercio exterior agropecuario.

Esta tarea se plantea en las distintas etapas del proceso de inserción internacional, cuales son las negociaciones; la administración y convergencia de los compromisos y medidas contemplados en los acuerdos comerciales. De igual manera plantea la adecuación de la estructura productiva a las oportunidades y efectos que derivan de dichos acuerdos; y la penetración de los mercados externos.

Lo anterior conlleva acciones en el ámbito de la investigación y análisis; la capacitación; el desarrollo y modernización de la infraestructura física, tecnológica, de información y de servicios; la adecuación del marco institucional, organizativo, administrativo y legal; y la divulgación de los acuerdos y normativas comerciales. Requiere, asimismo, de la participación e interacción de los sectores público, privado y académico y de la compatibilización de intereses y prioridades sectoriales y nacionales.

A la luz de lo anterior, una agenda de acción del sector agropecuario regional frente al escenario de acuerdos y negociaciones de libre comercio debería considerar, entre otros, los siguientes aspectos:

Instrumentos de Política Comercial

Es preciso definir, concertar y compatibilizar posiciones y propuestas con respecto a las distintas medidas y disciplinas que componen la estructura básica de los acuerdos de libre comercio de interés para la región, tanto propios (GATT, MCCA, Acuerdos Centroamérica/G-3), como de terceros (G-3, TLCN), así como adoptar las previsiones para su aplicación a nivel nacional, regional y para supervisar su cumplimiento por las otras partes.

En el caso de los acuerdos en los que la región es parte contratante, la atención debe centrarse en las concesiones obtenidas (o a obtener) para expandir las exportaciones y en los compromisos asumidos (o por asumir) respecto a la apertura de los mercados a las importaciones y sus efectos sobre la producción nacional. Debe tenerse presente que se trata de concesiones recíprocas, sin perjuicio de la posibilidad de enmarcarlas en el principio de asimetría.

En los acuerdos entre terceros, lo principal es evaluar sus efectos sobre la competitividad relativa de las exportaciones en esos mercados y sobre la ventaja relativa para captar inversiones y, en consecuencia, definir estrategias frente a esas situaciones.

1. Acceso a Mercados

Constituye el elemento medular de los acuerdos e implica fijar posiciones y evaluar oportunidades y efectos con respecto a los siguientes aspectos:

a. Desgravación arancelaria, particularmente: i) cobertura de productos, considerando que la tendencia de los tratados es incluir todo el universo arancelario; ii) calendarios de reducción y eliminación de aranceles, considerando que el techo está fijado por los compromisos adquiridos en el GATT y que los acuerdos actuales tienden a una liberalización total de las importaciones en un plazo inmediato o de 5 años, para la mayoría de los productos, y de 10 o máximo 15 años, para un grupo reducido de rubros; iii) procedimientos de desgravación, considerando que la tendencia es aplicar una reducción lineal o en tramos iguales; iv) definición de "períodos de base" para fijar el punto de partida de la desgravación, y; v) asimetría en los plazos y niveles de desgravación, conforme a la fortaleza económica de las partes.

b. Barreras no arancelarias, tales como cuotas y licencias previas de importación, respecto a las cuales se plantea su eliminación total y su conversión en "aranceles equivalentes", mediante el método de "arancelización", o la aplicación de contingentes arancelarios o "aranceles cuota". Los aranceles equivalentes resultantes quedan sujetos al programa de desgravación y los contingentes arancelarios, al otorgamiento de niveles de acceso mínimo crecientes. Esto implica dominar y aplicar las metodologías de cálculo.

c. Normas de origen. En el caso de la agricultura, son específicas por producto y se basan fundamentalmente en el criterio del "salto arancelario". Ello, sin perjuicio de la utilización del "porcentaje de componente importado" en el caso de algunos productos procesados. Esto implica conocer las normas aplicadas en cada acuerdo y basarse en ella para el desarrollo de procesos productivos que cumplan con las normas de origen establecidas en los acuerdos.

d. Operación aduanera y trámites comerciales. Se plantea su simplificación y armonización, lo cual requerirá de un serio esfuerzo institucional, que conlleva el desarrollo de capacidades técnicas, concertación con las contrapartes actuales y potenciales..

2. Salvaguardias

Si bien todos los acuerdos prevén cláusulas de salvaguardia, para los casos en que las importaciones afecten la producción nacional o que haya que constituir reservas estratégicas. Sin embargo, éstas no pueden aplicarse arbitrariamente ni permanentemente, ya que están reglamentadas de forma bastante estricta y de manera específica para los productos agrícolas, tienen en consecuencia un carácter transitorio.

Para los países de la región, se plantea por tanto, la necesidad de prestar particular atención a los volúmenes de importación y/o niveles de precios de "activación" que permiten aplicarlas.

3. Normas técnicas

Aunque dejan un margen de maniobra para ser utilizadas como barreras no arancelarias, los acuerdos vigentes plantean disciplinas bastante más estrictas en estas materias. En consecuencia, es preciso conocerlas e incorporarlas a las exportaciones de la región.

Para los productos agrícolas, adquieren especial importancia las normas sanitarias y fitosanitarias. Si bien dejan margen para ser utilizadas como barreras no arancelarias, los

acuerdos pactados establecen normas bastante más transparentes y estrictas. En general, deben responder a criterios científicos establecidos por organismos internacionales (CODEX Alimentarius, Organización Internacional de Epizootias, Convención Internacional de Protección Vegetal); aceptan el principio de equivalencia en las medidas de prevención de riesgos; establecen procedimientos de notificación y consulta, y aceptan zonas libres de plagas y enfermedades. Todo ello puede contribuir a facilitar los procedimientos de control sanitario en beneficio de las exportaciones.

Sin embargo, la disposición sanitaria pactada plantea, para los países de la región, exigencias bastante grandes en términos de capacidad técnica, infraestructura, organización institucional y armonización de normas sanitarias, que requerirán de un serio esfuerzo por parte del sector público y privado agropecuario.

4. Reglas de Competencia y Prácticas de Comercio Desleal

Un componente importante de los acuerdos son las disciplinas relativas a la competencia de las exportaciones y el tratamiento de las prácticas de comercio desleal. Para los países de la región, ésto plantea:

a. Subsidios a las exportaciones. Se plantea su eliminación paulatina. A este respecto es importante la capacidad para analizar el nivel de subsidios y el cumplimiento de los compromisos de reducción de subsidios por parte de otros países; el conocimiento y aplicación de incentivos que estén permitidos en el marco del GATT (y del TLCN y el G-3) y el desarrollo de incentivos alternativos para elevar la competitividad de las exportaciones regionales.

b. Subsidios internos a la agricultura. Se plantea la reducción paulatina de los incentivos que distorsionan el comercio. A este respecto es importante el conocimiento de las ayudas que están permitidas, así como el desarrollo de la capacidad de análisis y cálculo de los apoyos que están sujetos a reducciones en el marco del GATT y del TLCN (Medida global de ayuda o MGA). Esto último para poder defender la producción interna a través de medidas compensatorias acordes con las disposiciones del GATT y de los acuerdos comerciales internacionales.

c. Dumping. Es preciso desarrollar las capacidades nacionales para poder analizar, denunciar y aplicar medidas compensatorias en casos de dumping. Ello no obstante se trata de procedimientos costosos y largos.

d. Medidas compensatorias. Son aplicables en casos de importaciones subsidiadas o sujetas a dumping y por ende un mecanismo de protección ante prácticas de comercio desleal. Requieren sin embargo demostrar que existe dumping o subsidio, que hay daño o amenaza de daño a la producción nacional y que existe una relación causal entre el dumping o subsidio y el daño. Todo ello exige el desarrollo de capacidades técnicas nacionales y la disponibilidad de información fidedigna sobre precios externos.

5. Solución de Controversias

Todos los acuerdos establecen mecanismos e instancias de solución de controversias, lo que representa una ventaja para países en desarrollo. Su aprovechamiento dependerá del conocimiento y aprovechamiento de los mismos por las instancias de nuestros países, lo que implica conformar instancias y grupos técnicos especializados y estables.

Lo anterior adquiere mayor importancia para el caso de algunas controversias, como en materia de propiedad intelectual, en las cuales la prueba del daño recae en el "acusado", quien debe demostrar su "inocencia", en lugar que el presunto afectado demuestre el daño causado y la culpabilidad de la otra parte.

Áreas Temáticas de los Acuerdos Comerciales

En concordancia con la creciente complejidad de las relaciones económicas internacionales, los acuerdos comerciales suscritos y en negociación presentan una cobertura temática mucho más amplia que en el pasado. La extensión de las medidas e instrumentos de liberalización y normativa del comercio a un conjunto de "nuevos temas", modifica significativamente el marco de acción para las estrategias comerciales y de desarrollo, con efectos de mediano y largo plazo, tanto para las economías como para el sector agropecuario de la región.

Ello obliga a los países centroamericanos a un esfuerzo de análisis, diseño y compatibilización de políticas e instrumentos comerciales y de reconversión productiva, que sobrepasa el ámbito restringido del comercio de mercancías y plantea la necesidad de evaluar oportunidades y efectos en temas como los que se indican a continuación.

1. Comercio de Bienes

En esta área el desafío principal está planteado en el logro de un mayor acceso a mercados externos y del desarrollo de producciones competitivas con las importaciones que accederán a nuestros mercados. Los resultados dependerán, en buena medida, de la capacidad para negociar, aplicar y hacer respetar las disciplinas e instrumentos de política comercial antes reseñados.

2. Comercio de Servicios

La sujeción del comercio de servicios a las normas y disciplinas del comercio internacional implica una creciente liberalización y apertura de los mercados a la competencia internacional en áreas como: servicios financieros, transporte, telecomunicaciones, turismo, servicios profesionales y otros.

Esto puede afectar a las empresas nacionales de servicios que no puedan hacer frente a la capacidad económica, tecnológica y organizativa de competidores extranjeros. Pero, al mismo tiempo, puede traer efectos beneficiosos para la modernización y desarrollo de la competitividad de nuestras exportaciones, y ofrece la oportunidad de expandir la acción de las empresas de servicios de la región a terceros mercados.

Plantea, por tanto, la necesidad de elevar la competitividad en el sector servicios y aprovechar las oportunidades de mercados externos. El fomento de coinversiones, público/privadas y nacionales/extranjeras, estas áreas puede ser una estrategia adecuada para aprovechar las oportunidades de la nueva normativa.

3. Propiedad Intelectual (TRIPS)

Esta área constituye uno de los tres "temas nuevos" que incorporan los principales acuerdos internacionales suscritos y en negociación. Básicamente se busca proteger los derechos de propiedad intelectual, tales como patentes y derechos de autor, y de facilitar su acceso a los mercados".

Un aspecto complicado para los países en desarrollo en este tema, es el acuerdo de Ronda Uruguay de traspasar la "prueba del daño" al país acusado, en caso de demandas y medidas compensatorias por uso indebido de los propiedad intelectual, de modo que éste debe probar su "inocencia".

En el ámbito agrícola, esta normativa tiene particular importancia en lo relativo a semillas, biotecnologías y material genético. Por una parte eleva los costos de uso de tecnologías foráneas y se dificulta utilizarlas como base para el desarrollo de tecnologías propias, como hicieron los países asiáticos. Por otra, incentiva el desarrollo de tecnologías propias de la región, que estarán más protegidas para su comercialización internacional.

La disposición anterior plantea a los países de la región la necesidad de prepararse para encarar los nuevos costos de los derechos de propiedad intelectual, así como para generar, registrar, proteger y exportar los productos de tecnologías propias.

4. Inversiones (TRIMS)

La eliminación de las barreras a la inversión extranjera y el trato nacional y protección a las mismas, están estrechamente relacionados con las medidas sobre servicios y propiedad intelectual y constituyen un componente central y fundamental de todos los nuevos acuerdos y tratados comerciales internacionales.

Considerando que la región se encuentra abocada a la captación de inversión foránea, la normativa de estos aspectos respalda la estrategia regional, en el caso de los acuerdos de los que la región forma parte. Al mismo tiempo, puede significar una pérdida de ventaja relativa para captar inversiones, con respecto a países que están insertos en otros acuerdos, de los cuales la región no forma parte, como es el caso de México dentro del TLCN.

5. Compras del Sector Público

Los acuerdos recientes dedican especial importancia a la regulación de las compras gubernamentales, de modo que no se conviertan en barrera discriminatoria a las importaciones y permitan una mayor participación de la competencia extranjera.

La reducción de la participación del Estado como ente comercializador y la dependencia de productos importados para abastecer al sector estatal, reduce los efectos negativos que pueda tener esta normativa para los productos de la región, pero no los elimina totalmente. En todo caso, los acuerdos dejan abierta la puerta al establecimiento de excepciones en esta materia, como se puede observar en el TLCN.

6. Comercio y Ambiente

Las normas sobre el ambientales y el acceso a mercados, adquieren creciente presencia en los acuerdos comerciales, tal como quedó de manifiesto en el TLCN, y se observa en las disposiciones europeas de importación. Su objetivo a mediano plazo, es regularlas y someterlas a procedimientos de notificación y compatibilización, de modo que preserve el ambiente, sin que este planteamiento se constituya en una barrera no arancelaria, arbitrarias o súbitas, como sucede en la actualidad.

Para los países centroamericanos plantea, en lo inmediato, la necesidad de adecuar sus producciones y exportaciones agropecuarias a dichas normas, a objeto de no perder mercados. Al mismo tiempo, implica prepararse y participar activamente en las futuras negociaciones

multilaterales y con los países del TLCN, en las cuales se preve que este tema constituirá un punto central.

Particularmente se trata de: i) lograr la adopción de disciplinas comerciales positivas antes que restrictivas en materia de ambiente, particularmente a través de condiciones de acceso preferenciales para exportaciones que consideren el ambiente y los recursos naturales; ii) avanzar hacia el establecimiento de políticas nacionales que incentiven la producción exportable en condiciones de sostenibilidad de los recursos y del ambiente, y; iii) desarrollar la producción e identificar y captar nichos de mercados para productos "ecológicos".

7. Normas Técnicas y de Competencia

Aunque los acuerdos de Ronda Uruguay y del TLCN ya contemplan disciplinas más estrictas en materia de normas técnicas, estas aún dejan espacios para utilizarlas como barreras no arancelarias. Por ello, todo indica que este, junto a los aspectos de medio ambiente, será un tema específico a tratarse en las próximas rondas de negociaciones multilaterales, adquiriendo cada vez más importancia en los acuerdos de libre comercio regionales.

En relación a este tema, tanto el TLCN como el G-3 plantean el establecimiento de comisiones conjuntas para definir normas técnicas y de comercialización.

Para los países del Istmo, implica: i) perfeccionar todo su sistema de normas y control de calidad; ii) avanzar en el conocimiento y análisis de las normas que continuamente están estableciendo los principales mercados; iii) prepararse para una participación activa en las futuras negociaciones.

Etapas en la Estrategia en Política Comercial

El análisis, diseño, compatibilización, aplicación y evaluación de los instrumentos y medidas de política comercial, antes descritos, se requieren en todas las etapas del proceso de inserción internacional que se señalan a continuación.

1. Negociación

La región tiene pendiente aún múltiples procesos de negociación. Algunos ya están en marcha, como el de Centroamérica con el G-3, mientras otros todavía no se inician, como las futuras rondas de negociaciones comerciales multilaterales, el eventual ingreso al NAFTA y los acuerdos con otros países y regiones.

Frente a éstos, es preciso prepararse en todos los temas e instrumentos que intervendrán en las negociaciones. Particular importancia adquiere la organización de equipos negociadores estables, la preparación de las estrategias de negociación y la interacción entre los sectores público y privado.

2. Administración de los Acuerdos

Los acuerdos comerciales ya concluidos, como la Ronda Uruguay, plantean tareas aún mayores que las propias negociaciones.

Por una parte, el sector público debe adecuar sus políticas económicas y comerciales y sus estructuras institucionales, jurídicas y administrativas. Ello tanto en función del seguimiento, supervisión y aprovechamiento de los beneficios otorgados por los acuerdos y del cumplimiento

de los compromisos contraídos, como del establecimiento de mecanismos y medidas de reconversión productiva y compensación transitoria ante eventuales efectos negativos.

Por otra, el sector privado debe desarrollar su conocimiento y capacidad de análisis de los acuerdos suscritos, a objeto de aprovechar las oportunidades de exportación que éstos ofrecen y enfrentar oportunamente la competencia de las importaciones.

3. Convergencia de los Acuerdos

La diversidad de frentes en los procesos de liberalización comercial que enfrenta la región, obliga a los países a incrementar esfuerzos para compatibilizar los diversos compromisos e instrumentos contemplados en los acuerdos y negociaciones.

De no avanzarse en este sentido, existe el peligro de anular sus resultados y beneficios, de hipotecar la credibilidad frente a futuras negociaciones, y de generar políticas, estructuras institucionales y marcos jurídicos superpuestos y eventualmente contradictorios.

4. Reconversión Productiva

Todo acuerdo de liberalización comercial tiene perdedores y ganadores. La competencia de las importaciones y las nuevas oportunidades que se derivan de los acuerdos comerciales suscritos y en negociación, conducen a una modificación de las estructuras productivas, de facto o programada.

La experiencia de otros países, como los asiáticos, indica que la programación de la reconversión productiva, en función de los nuevos escenarios, y la adopción de medidas de transición, ofrece mayores posibilidades de éxito a menor costo.

La reconversión productiva requiere de una estrecha interacción entre el sector público y privado y es una tarea que compete a ambos.

5. Penetración de Mercados

El aprovechamiento de las oportunidades que generan los acuerdos de libre comercio es de interés directo de los agentes económicos. Por ello, y sin perjuicio de las medidas de apoyo de las instancias gubernamentales, compete al sector privado la tarea de penetración de mercados al amparo de tales oportunidades.

En definitiva es en esta etapa, donde se convierten en realidad los objetivos perseguidos con la negociación y suscripción de los acuerdos de libre comercio.

VII. NOTAS PARA UNA AGENDA DE ACCION DEL ISTMO CENTROAMERICANO

La aplicación de una estrategia de política comercial del sector agropecuario, cuyos elementos se reseñaron, plantea a los países de la región un conjunto de acciones con respecto a las etapas, temas e instrumentos de inserción internacional. Entre ellas cabría señalar las siguientes:

1. Investigación

- a. Análisis de las disposiciones de los tratados suscritos, con énfasis en sus oportunidades y efectos para el sector agropecuario.

- b. Seguimiento y análisis de las negociaciones en marcha y de los posibles escenarios futuros para el sector agropecuario.
- c. Identificación de sectores y productos sensibles, beneficiados o amenazados por los acuerdos suscritos y en negociación.
- d. Identificación y análisis de los componentes convergentes y divergentes entre los distintos acuerdos y negociaciones y requerimientos de compatibilización.

2. Capacitación

- a. Capacitación y especialización de funcionarios del sector público agropecuario en el análisis, diseño, negociación y administración de los instrumentos y temas de la política comercial contemplados en los acuerdos.
- b. Capacitación de las instancias negociadoras y administradoras de los acuerdos, en las particularidades del sector y del comercio agropecuario.
- c. Capacitación de las instancias del sector privado agropecuario y agroexportador, en las oportunidades de penetración de mercados, las disciplinas comerciales y las implicaciones que se derivan de los acuerdos y negociaciones de libre comercio.

3. Estructuras Institucionales y Jurídicas

- a. Adecuación, modernización y armonización de las estructuras organizativas de las institucionales nacionales, en función de las negociaciones y de la administración de los acuerdos.
- b. Adecuación y compatibilización del marco jurídico-legal a los compromisos de administración y aplicación de los acuerdos.
- c. Adecuación de los procedimientos y normas administrativas que regulan las políticas económicas y comerciales, a los compromisos de administración y aplicación de los acuerdos.
- e. Establecimiento de mecanismos de concertación y coordinación intersectorial e interinstitucional para la negociación y administración de los acuerdos.

4. Divulgación

- a. Divulgación, a la opinión pública, de los objetivos, contenido, resultados, oportunidades y compromisos que derivan de los acuerdos y negociaciones de libre comercio, con énfasis en los aspectos agropecuarios.
- b. Divulgación del contenido, oportunidades y efectos de los acuerdos, dirigida a los principales actores políticos y económicos e instancias decisoras del ámbito público y privado. Concertación de acciones y medidas para el adecuado aprovechamiento y aplicación de los acuerdos. Énfasis en la divulgación y concertación hacia las instancias legislativas y asociaciones gremiales.

5. Interacción del Sector Público y Privado

- a. Desarrollo de instancias del sector privado para interactuar con los gobiernos y participar en los procesos de negociación y administración de los acuerdos, tanto en el ámbito nacional como regional.
- b. Establecimiento de mecanismos de información, comunicación y concertación de posiciones, propuestas y acciones entre el sector público y privado, a nivel nacional y regional.
- c. Desarrollo de mecanismos de acción conjunta público/privada, a escala nacional y subregional, para el aprovechamiento de las oportunidades que ofrecen los acuerdos y el desarrollo de las exportaciones.

6. Adecuación Productiva y Competitividad

- a. Desarrollo de programas de inversiones para mejorar la infraestructura y servicios de apoyo al proceso productivo/exportador.
- b. Desarrollo de programas de diversificación productiva en función de las oportunidades y efectos que derivan de los acuerdos de libre comercio.
- c. Establecimiento de medidas y programas de desarrollo tecnológico y organizativo-gerencial para elevar los niveles de competitividad de las producciones nacionales y las exportaciones, en función de las oportunidades y efectos de los acuerdos de libre comercio.
- d. Desarrollo de programas y acciones de penetración de mercados y fomento de las coinversiones.

ANEXOS



**INGRESO AL GATT DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE
(ENERO DE 1994)**

MCCA	CARICOM	GRAN	MERCOSUR	OTROS
GUATEMALA (1991) EL SALVADOR (1991) HONDURAS 2/ EL SALVADOR (1990) NICARAGUA (1950) COSTA RICA (1990) PANAMA 2/	TRINIDAD & TOBAGO (1962) JAMAICA (1963) GUYANA (1986) BARBADOS (1967) ANTIGUA & BERMUDA (1987) BAHAMAS 3/ DOMINICA 3/ GRENADA 3/ SAN CRISTOBAL Y NIEVES 3/ SANTA LUCIA 3/ SAN VICENTE Y LAS GRENADINAS 3/ BELICE (1963)	BOLIVIA (1990) ECUADOR 2/ PERU (1951) COLOMBIA (1979) VENEZUELA (1990)	ARGENTINA (1967) URUGUAY (1953) PARAGUAY (1994) BRASIL 1/	CHILE 1/ CUBA 1/ HAITI (1950) REP. DOMINICANA (1950) MEXICO (1986)

1/ Parte Contratante Inicial

2/ En Proceso de Adhesión.

3/ Parte Contratante de facto en virtud de su pasado status colonial.

FUENTE: IICA "PROGRAMA DE COMERCIO E INTEGRACION". 1994.

CUADRO
APOYOS GUBERNAMENTALES A LA AGRICULTURA EN LOS PAISES MIEMBROS DE LA OECD. 1992.

PAIS O REGION	TRANSF. TOTALES US \$ MILLONES	US \$ PER CAPITA	US \$ POR HABITANTE AGRICOLA a/	US \$ POR PEA EN AGRICULTURA b/	TRANSF. TOT./PIB
AUSTRALIA	1600	69	1914	3990	0.6
AUSTRIA	4200	530	11444	20488	2.5
CANADA	9100	330	10762	21513	0.5
CEE	155900	450	9062	18918	2.4
FINLANDIA	4500	910	11364	22613	4.1
JAPON	74000	600	10272	18301	2.0
NUEVA ZELANDIA	100	15	326	725	0.2
NORUEGA	4100	970	18386	37963	3.6
SUECIA	3200	370	6914	19512	1.4
SUIZA	5800	840	25693	43939	2.4
ESTADOS UNIDOS	91100	360	14313	32734	1.5
TOTAL OECD	353600	497	11115	21972	1.9
PROMEDIO OECD	32145	497	11115	21972	1.9

a/ Habitante Agrícola es todo aquel que depende de la agricultura para subsistir.

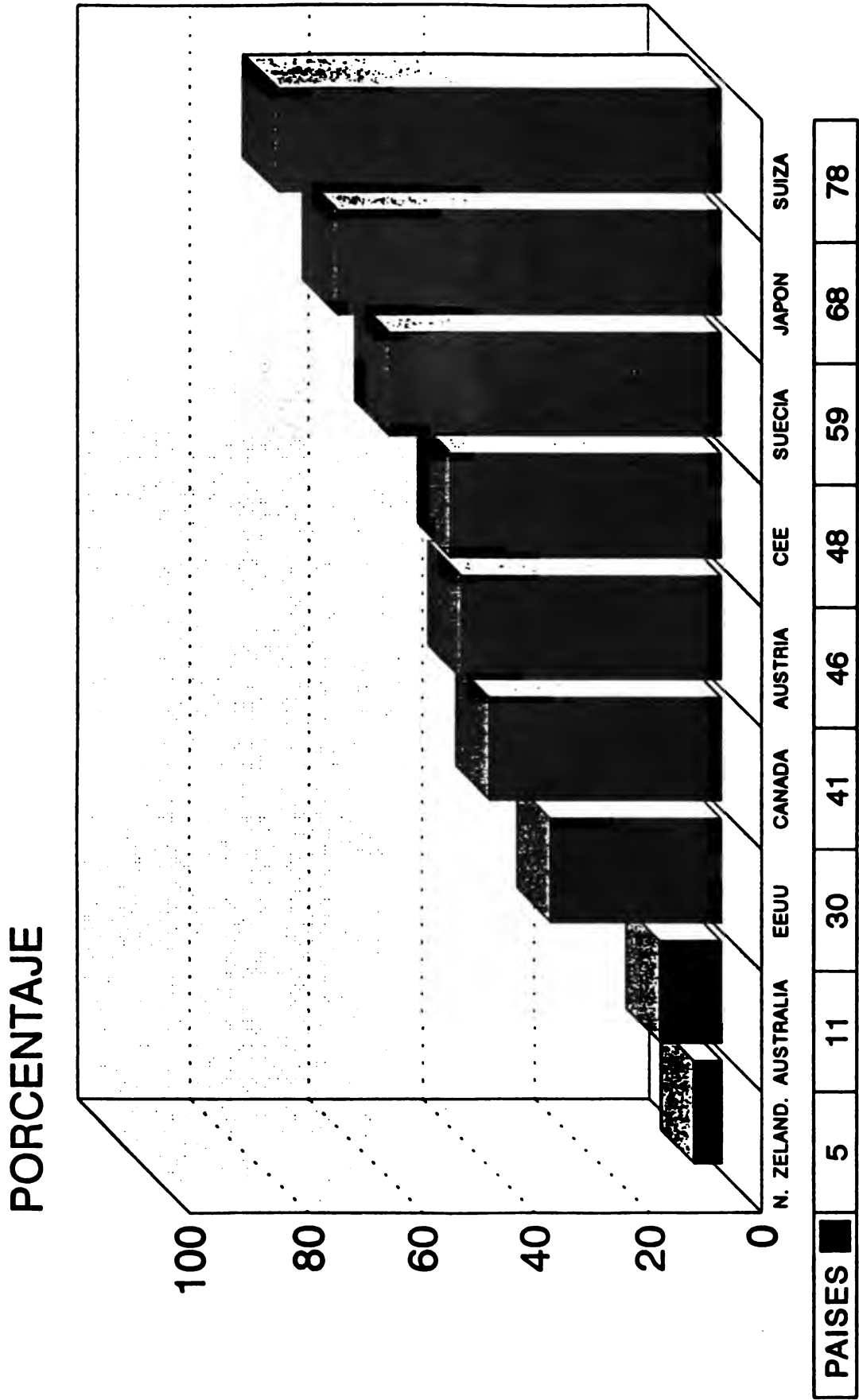
b/ Habitante económicamente activo en la agricultura, es aquel habitante económicamente activo que se dedica principalmente a actividades agrícolas, forestales, venatorias o pesqueras

FUENTE: IICA "PROGRAMA DE COMERCIO E INTEGRACION" CON INFORMACION DE GATT "EL COMERCIO, LA RONDA URUGUAY Y EL CONSUMIDOR" NUR 060; FMI "ESTADISTICAS FINANCIERAS INTERNACIONALES" JUNIO 1993 Y FAO "ANUARIO DE PRODUCCION 1991".

SUBVENCIONES AGRICOLAS EN LOS PAISES DE LA OECD

PORCENTAJE DEL VALOR DE LA PRODUCCION AGRICOLA

- 1990 -



CUADRO
PAISES INDUSTRIALIZADOS: PORCENTAJE NETO EQUIVALENTE DE SUBSIDIOS PARA DETERMINADAS
MERCANCIAS CALCULADO COMO PORCENTAJE DEL VALOR FINAL DE VENTA AL PRODUCTOR. 1990.

PAISES	LECHE	CARNE RES	CARNE PUERCO	POLLO	TRIGO	GRANOS GRUESOS	ARROZ	SEMILLAS OLEAGINOSAS	AZUCAR
UE	69	54	6	28	46	52	60	69	57
E.U	62	31	6	10	44	24	49	7	47
JAPON	85	54	37	13	99	96	87	69	62
AUSTRIA	61	51	22	49	62	31	N.D	N.D	61
SUIZA	84	84	44	81	81	89	N.D	75	85
NORUEGA	82	70	46	59	79	92	N.D	N.D	N.D
SUECIA	71	42	12	29	73	73	N.D	54	60
FINLANDIA	77	62	55	56	81	82	N.D	70	76
CANADA	79	36	16	40	43	26	N.D	25	17
AUSTRIA	31	9	4	4	17	7	25	9	16
N. ZELANDIA	3	3	0	57	10	3	N.D	N.D	N.D

N.D: NO DISPONIBLE.

FUENTE: IICA "Programa de Comercio e Integración", tomado de CEPAL "Liberalización Agrícola y Negociaciones del GATT".

**EFFECTOS DE LA PROTECCION APLICADA A PRODUCTOS SELECCIONADOS
EN ALGUNOS PAISES INDUSTRIALIZADOS**

PRODUCTOS	OBSERVACIONES						
<p>- AZUCAR (USA Y UE)</p>	<p>- En 1988, en Estados Unidos, se añaden por término medio US\$ 3000 millones a las facturas de comestibles de los consumidores. En las Comunidades Europeas, este costo en término medio fue de US\$ 3300 millones anuales durante el período 1979/89.</p> <p>- En 1990, el precio medio al por mayor en Estados Unidos del azúcar era de US\$ 0.23 por libra, mientras el precio mundial era solamente de US\$ 0.12 por libra.</p>						
<p>- ARROZ (JAPON)</p>	<p>Debido a la prohibición a la importación de arroz aplicada desde 1967, en 1990, el precio del arroz en Tokio fluctuó entre 175/250 US\$ el quintal, mientras que en Estados Unidos osciló entre 45/50 US\$. Como consecuencia de ello, el consumo de arroz por habitante ha descendido en Japón de 118 Kg anuales en 1962 a 70 Kg. anuales en 1990.</p>						
<p>- POLLOS, HUEVOS Y PRODUCTOS LACTEOS (CANADA)</p>	<p>Debido al sistema de gestión de oferta aplicado en Canadá a estos productos; mediante el cual se restringe la importación y se controlan los niveles de producción.</p> <p>- En 1990, los consumidores de Buffalo (Estados Unidos) pagaban US\$ 0.99 por docena de huevos, en Toronto pagaban US\$ 1.41;</p> <p>- La leche costaba US\$ 1.05 el galón (poco más de 2 litros) en Estados Unidos y US\$ 2.40 (2 litros) en Canadá;</p> <p>- El consumidor de Buffalo pagaba US\$ 2.18 por 1 Kg. de pollo y US\$ 3.64 por 500 g de queso; esos mismos productos costaban US\$ 4.31 y US\$ 4.45 en Toronto.</p>						
<p>- AUTOMOVILES (USA Y UE)</p>	<p>Debido a las "limitaciones voluntarias a la exportación de automóviles" exigidas a las autoridades japonesas por los Estados Unidos y la Unión Europea (UE):</p> <p>- En 1989, en Francia el precio de los automóviles japoneses se incrementó en un 33%, llegando a un costo total para el consumidor de US\$ 1700 millones anuales.</p> <p>- En conjunto, las restricciones de Francia, Italia, España, Portugal y Reino Unido costaban a los consumidores alrededor de US\$ 7000 millones anuales.</p> <p>- Los fabricantes de automóviles estadounidenses, bajo la protección de un acuerdo concluido con el Japón a mediados de 1980, decidieron elevar sus precios en un promedio de US\$ 750 a US\$ 1000.</p>						
<p>- TEXTILES Y VESTIDO (USA Y UE)</p>	<p>El principal medio de protección del sector de los textiles y el vestido en los países industrializados es el Acuerdo Multifibras; que permite aplicar limitaciones bilaterales mediante contingentes a las exportaciones de productores a bajo costo. Esto a producido que:</p> <p>- Durante el decenio de 1980, el costo de la protección del sector vestido en Estados Unidos osciló entre US\$ 8500 y US\$ 18000 millones; y se consideró que el costo de la protección para el sector textiles y vestido en conjunto podría ascender a US\$ 27000 millones. En Reino Unido, el costo de la protección al sector vestidos se ha estimado en 500 millones de libras anuales y en Canadá en 780 millones de dólares canadienses.</p> <p>- En dólares corrientes de 1993, el costo de la protección por familia de 4 personas es:</p> <table border="0" data-bbox="750 1388 1069 1471"> <tr> <td>Estados Unidos</td> <td>200/240 anuales</td> </tr> <tr> <td>Canadá</td> <td>220 anuales</td> </tr> <tr> <td>Reino Unido</td> <td>130 anuales</td> </tr> </table>	Estados Unidos	200/240 anuales	Canadá	220 anuales	Reino Unido	130 anuales
Estados Unidos	200/240 anuales						
Canadá	220 anuales						
Reino Unido	130 anuales						
<p>- PRODUCTOS ELECTRONICOS DE USO DOMESTICO (REINO UNIDO)</p>	<p>Estos tipos de productos suelen estar sujetos a aranceles elevados, limitaciones voluntarias de las exportaciones y derechos antidumping; producto de esto:</p> <p>- El Consejo Nacional de Consumidores en el Reino Unido, ha estimado que el costo total para el consumidor de esas medidas se eleva en la Unión Europea a cerca de US\$ 1300 millones anuales</p>						

FUENTE: ICA "PROGRAMA IV" CON BASE EN INFORMACION DE GATT "EL COMERCIO, LA RONDA URUGUAY Y EL CONSUMIDOR" NUR 060. AGOSTO 1993.

**BASES PARA LA EXCLUSION DE LOS COMPROMISOS DE REDUCCION
DE LA AYUDA INTERNA A LA AGRICULTURA**

I. REQUISITOS FUNDAMENTALES DE LA AYUDA

- 1. No tener efectos distorcionantes para el comercio ni efectos sobre la producción (o a lo sumo tenerlos en grado mínimo).**
- 2. No implique transferencias de los consumidores.**
- 3. No tener efectos sobre los precios al productor.**

II. PROGRAMAS GUBERNAMENTALES DE SERVICIOS.

1. Servicios generales de apoyo.

Criterio fundamental: No implicar pagos directos a productores o empresas de transformación.

- **Investigación referente a productos o aspectos ambientales.**
 - **Combate de plagas y enfermedades.**
 - **Formación y capacitación.**
 - **Divulgación, transferencia tecnológica y asesoramiento.**
 - **Inspección (Sanidad, seguridad, clasificación, normalización).**
 - **Comercialización y promoción del comercio.**
 - **Infraestructura física (Programas ambientales y de fomento de la producción).**
- 2. Existencias públicas con fines de seguridad alimentaria.**
 - 3. Ayuda alimentaria interna.**

BASES PARA LA EXCLUSION DE LOS COMPROMISOS DE REDUCCION DE LA AYUDA INTERNA A LA AGRICULTURA

Continuación....

4. Pagos directos a los productores.

Criterio fundamental: Determinados en función de criterios claramente establecidos como son:

- **Ingresos.**
- **Condición de productor o propietario de la tierra.**
- **Utilización de factores.**
- **Nivel de la producción en un período base, definido y establecido.**

Bases no permitidas en cualquier año posterior al período base definido y establecido.

- **Tipo, volumen de la producción o número de cabezas de ganado.**
- **Precios internos o internacionales.**
- **Factores de la producción empleados.**
- **Metas o volúmenes de producción preestablecido.**

5. Participación financiera del Gobierno en programas de seguros por pérdidas de ingresos derivados de la agricultura.

6. Pagos gubernamentales en planes de seguro de cosechas o de socorro en desastres naturales.

7. Asistencia para el ajuste estructural.

- **Programas de retiro de productores.**
- **Programas de detracción de recursos.**
- **Programas de inversión o reestructuración financiera.**

8. Pagos en el marco de programas ambientales.

9. Programas de asistencia regional, (áreas reprimidas).

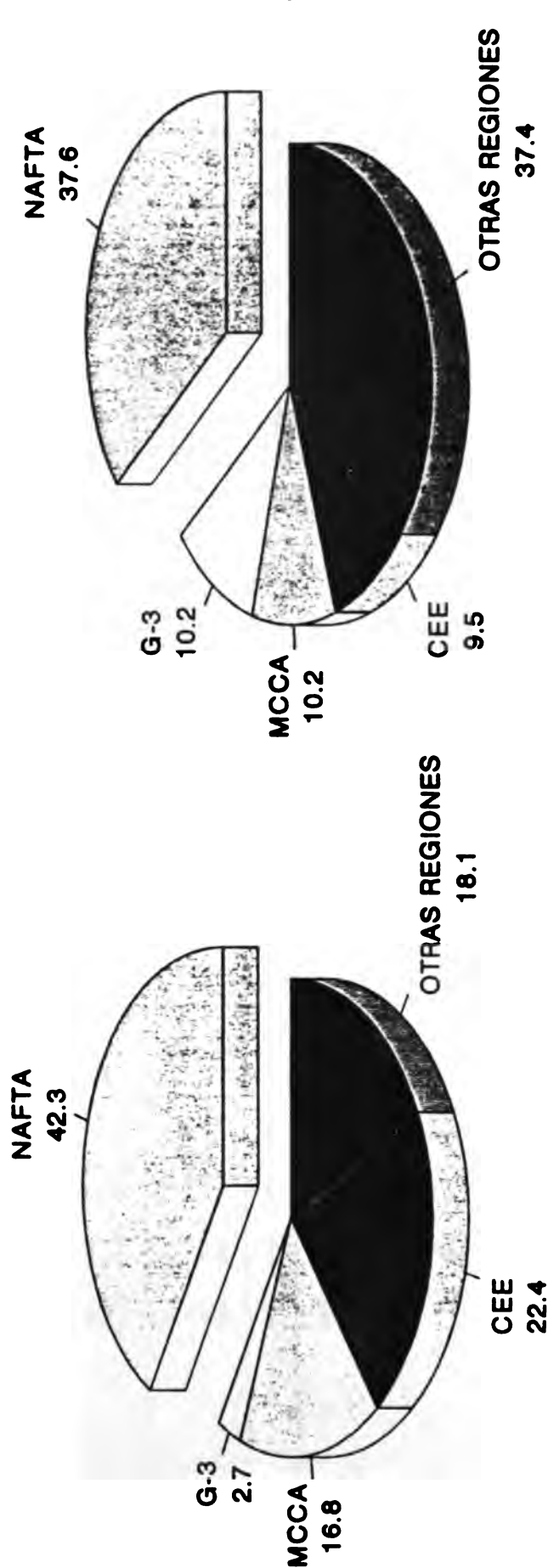
ELEMENTOS PARA UNA ESTRATEGIA EN POLITICA COMERCIAL

ETAPAS	ACCIONES	TEMAS	INSTRUMENTOS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Negociación 2. Administración 3. Convergencia 4. Reconversión productiva. 5. Penetración de mercados 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investigación sobre: <ol style="list-style-type: none"> a. Disposiciones de los Tratados. b. Sectores y productos beneficiados o amenazados. 2. Capacitación 3. Programa de Inversiones (competitividad, reconversión, diversificación) 4. Reforma institucional: <ol style="list-style-type: none"> a. Organizativa b. Administrativa c. Jurídico-legal 5. Divulgación y concertación: <ol style="list-style-type: none"> a. Público en general b. Actores político-económicos 6. Interacción sectores público y privado 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bienes 2. Servicios 3. Propiedad Intelectual (TRIPS) 4. Inversiones (TRIMS) 5. Compras del Sector Público 6. Comercio y Ambiente 7. Normas de competencia 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acceso a Mercados <ol style="list-style-type: none"> a. Desgravación Arancelaria b. Barreras no arancelarias (aranceización) c. Normas de origen d. Tramitación comercial 2. Cláusulas de salvaguardia Salvaguardia Especial Agrícola 3. Normas técnicas <ol style="list-style-type: none"> a. Sanitarias y fitosanitarias b. Otras 4. Reglas de competencia y prácticas de comercio desleal <ol style="list-style-type: none"> a. Subsidios a las exportaciones b. Apoyos internos (Medida Global de Apoyo) c. Dumping d. Medidas compensatorias 5. Solución de controversias <ol style="list-style-type: none"> a. Mecanismos e instancias b. Prueba de daño

APENDICE ESTADISTICO



DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR DEL ISTMO CENTROAMERICANO POR DESTINO Y ORIGEN. 1991.



40

TOTAL DE EXPORTACIONES FOB 4919.6 MILLONES DE US\$.

TOTAL IMPORTACIONES CIF 8575.7 MILLONES DE US\$.

*NTE: IICA (PROGRAMA DE COMERCIO E INTEGRACION) CON BASE EN FAO "TRADE YEARBOOK 1991" Y SIECA "BOLETIN ESTADISTICO" AÑO 31. No. 4. MARZO 1993.



CUADRO 1.
EL COMERCIO EXTERIOR DEL ISTMO CENTROAMERICANO, REPUBLICA DOMINICANA Y MEXICO
POR DESTINO Y ORIGEN. 1991.
Millones de US \$.

DESTINO/ORIGEN	GUATEMALA		EL SALVADOR		HONDURAS		NICARAGUA		COSTA RICA		PANAMA		SUB-TOTAL ISTMO CENTROAM. Export. Import.	REPUBLICA DOMINICANA Export. Import.	SUBTOTAL CA + REP. DOM. Export. Import.	MEXICO Export. Import.		
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.						
COMERCIO TOTAL (MUNDO)	1262.2	1681.3	686.1	1408.9	865.0	1088.0	272.0	672.0	1003.3	1082.8	342.0	1006.0	4918.0	6978.7	8977.8	10004.8	27178.0	36084.8
COMERCIO AGRICOLA	774.0	100.0	287.4	209.8	680.8	1311.5	204.8	108.3	848.8	100.1	178.8	102.0	2891.8	389.0	3388.0	1284.2	2821.8	448.2
NAFTA	501.4	608.8	210.3	680.8	313.2	889.7	100.0	207.1	784.8	289.2	148.3	684.8	2078.7	3288.0	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Canada	19.0	20.4	8.7	13.3	3.1	7.0	30.7	22.4	42.3	27.2	3.1	84.8	103.1	118.4	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Estados Unidos	444.8	783.8	188.4	887.1	288.8	448.8	83.3	178.7	788.3	142.8	185.1	680.4	1883.2	2832.2	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
México	81.8	122.3	8.1	118.2	3.8	82.7	12.8	14.1	12.8	68.2	13.1	38.8	112.4	484.4	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
G-3	80.1	289.3	8.5	211.0	8.3	60.8	14.2	80.1	21.8	289.7	16.1	108.2	134.1	677.2	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Colombia	3.7	14.8	0.2	7.1	1.1	0.0	1.2	4.0	3.8	34.4	3.1	34.0	13.2	84.3	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Venezuela	0.8	88.2	0.2	88.8	0.7	17.2	0.8	12.0	4.4	118.1	2.8	44.8	0.8	288.8	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
México	81.8	122.3	8.1	118.2	3.8	82.7	12.8	14.1	12.8	38.2	13.1	38.8	112.4	484.4	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
MCCA	384.0	108.0	107.2	288.2	28.8	82.7	81.3	188.7	177.8	148.2	48.2	80.8	880.1	871.4	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
CEE	134.7	240.3	180.0	148.8	148.2	28.3	80.4	78.4	488.1	288.2	104.8	128.7	1104.0	818.4	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Alemania Rep. Fed.	48.4	83.8	78.0	86.7	43.4	1.0	28.8	80.8	174.8	80.8	118.8	34.2	483.8	289.7	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Bélgica-Luxemburgo	18.8	28.7	14.2	12.0	37.3	8.2	31.0	3.2	78.8	18.3	21.3	8.2	188.8	78.8	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Dinamarca	1.8	4.8	1.4	3.2	0.1	0.0	0.2	12.0	0.8	4.8	0.1	8.8	3.2	31.2	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
España	2.1	17.0	3.2	10.7	11.1	0.8	2.8	3.8	18.8	84.8	7.4	18.8	37.2	78.8	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Francia	18.7	18.8	1.8	13.4	1.3	0.8	0.3	8.7	28.7	18.8	8.8	12.4	28.4	74.7	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Grecia	0.3	0.0	0.4	0.0	0.0	3.0	—	—	1.0	0.1	—	0.0	1.8	3.1	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Irlanda	0.0	0.0	—	—	—	—	—	—	0.8	0.4	—	—	0.0	13.2	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Italia	18.8	38.0	3.4	8.4	84.8	8.3	2.3	13.1	72.8	28.8	38.7	12.7	181.0	88.3	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Países Bajos	27.4	21.8	27.8	18.8	13.8	0.0	3.1	10.8	41.8	21.1	8.8	8.4	114.3	80.8	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Portugal	2.8	0.8	0.1	0.4	0.2	0.0	0.1	0.0	7.7	8.7	0.1	8.8	18.8	2.2	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Reino Unido	8.7	38.8	1.8	18.8	11.2	0.1	0.0	3.8	38.1	28.4	0.0	18.8	83.8	84.4	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
OTRAS REGIONES	217.8	448.7	80.2	242.8	482.2	484.2	80.8	218.7	188.8	1088.4	-44.1 1/	787.2	880.8	2818.8	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.

N.D.: NO DISPONIBLE

1/ La cifra negativa de las exportaciones panameñas a OTRAS REGIONES se debe a la diferencia de fuentes utilizadas para los cifras de COMERCIO TOTAL (FAO) y exportaciones por destino (SECA). Las discrepancias principales parecen presentarse en las exportaciones a Alemania (108 83.3 millones en 1990) según la Guía de Comercio Exterior de Panamá.

FUENTE: IICA (Programa de Comercio e Integración) con base en Información de FAO "Trade Yearbook 1991", y SECA "Boletín Informativo Año 31, No. 4, Marzo 1990.

CUADRO 2.
EL COMERCIO EXTERIOR DEL ISTMO CENTROAMERICANO, REPUBLICA DOMINICANA Y MEXICO
POR DESTINO Y ORIGEN. 1991.
Distribución Porcentual

DESTINO/ORIGEN	GUATEMALA		EL SALVADOR		HONDURAS		NICARAGUA		COSTA RICA		PANAMA		SUB-TOTAL ISTMO CENTR-AM. Export. Import.	REPUBLICA DOMINICANA Export. Import.	SUBTOTAL CA + REP. DOM. Export. Import.	MEXICO Export. Import.	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.					
COMERCIO TOTAL (MUNDO)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
EXPORT. AGRIC./EXPORT. TOTALES	84.4	10.2	48.9	14.7	84.9	12.0	78.2	16.1	80.8	8.8	82.3	80.8	100.0	86.0	12.8	10.4	
NAFTA	43.4	49.0	39.8	49.0	33.9	49.4	39.8	39.8	49.3	13.8	43.7	42.3	37.8	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Canadá	1.2	1.1	0.8	0.8	0.3	0.7	12.4	3.3	2.7	1.5	0.9	2.1	1.3	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Estados Unidos	37.0	41.3	33.4	39.0	33.1	40.9	10.8	23.4	46.9	7.7	39.9	37.8	31.3	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
México	5.2	8.0	1.4	8.4	0.4	4.8	4.8	2.1	0.8	4.7	3.8	2.3	4.9	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
G-3	5.5	11.9	1.4	15.0	0.6	0.4	5.2	4.5	1.3	12.8	9.8	2.7	10.2	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Colombia	0.3	0.8	0.0	0.5	0.1	0.0	0.5	0.5	0.2	1.9	0.8	0.3	1.1	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Venezuela	0.0	4.8	0.0	0.1	0.1	1.8	0.0	1.8	0.3	0.3	0.5	0.2	4.2	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
México	5.2	6.0	1.4	8.4	0.4	4.8	4.8	2.1	0.8	4.7	3.8	2.3	4.9	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
MCCA	27.0	8.5	39.8	19.7	3.1	6.4	18.6	25.3	11.2	8.1	13.5	10.9	19.2	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
CEE	11.2	13.0	22.1	10.4	18.1	2.3	25.5	11.4	27.4	11.1	84.0	22.4	8.5	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Alemania Rep. Fed.	3.6	4.7	12.6	4.2	4.7	0.1	10.8	3.0	11.0	3.4	33.9	9.8	3.1	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Bélgica-Luxemburgo	1.3	1.9	2.4	0.8	4.0	0.7	11.0	0.8	4.8	0.8	0.2	4.8	0.8	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Dinamarca	0.1	0.3	0.2	0.2	0.0	0.0	0.1	1.8	0.0	0.2	0.0	0.4	0.4	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
España	0.2	0.0	0.5	0.8	1.2	0.8	0.0	0.8	0.7	1.3	2.2	0.8	0.8	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Francia	0.8	1.0	0.3	1.0	0.1	0.1	0.1	1.5	1.3	1.1	0.2	0.7	0.9	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Grecia	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Irlanda	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.2	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Italia	1.7	1.8	0.0	0.8	2.7	0.8	0.8	1.8	4.8	1.8	11.3	3.3	1.2	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Países Bajos	2.5	1.2	4.7	1.5	1.5	0.0	1.1	1.5	2.6	1.1	0.2	2.3	0.9	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Portugal	0.2	0.0	0.0	0.0	0.7	0.0	0.1	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3	0.0	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Reino Unido	0.8	1.7	0.3	1.4	1.2	0.0	0.2	0.8	1.9	1.3	0.0	1.1	1.1	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
OTRAS REGIONES	18.1	24.3	8.5	17.3	48.7	41.3	18.4	32.1	11.8	83.9	-12.5 1/	18.1	37.4	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.

N.D.: NO DISPONIBLE

1/ La cifra negativa de las exportaciones panameñas a OTRAS REGIONES se debe a la diferencia de fuentes utilizadas para los datos de COMERCIO TOTAL (FAO) y exportaciones por destino (BIECA). Las discrepancias principales parecen presentarse en las exportaciones a Alemania (US\$ 83.3 millones en 1990) según la Guía de Comercio Exterior de Panamá.

FUENTE: ICA (Programa de Comercio e Integración) con base en información de FAO "Trade Yearbook 1991", y BIECA "Boletín Informativo" Año 31, No. 4, Marzo 1990.

CUADRO 3.
ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR AGROPECUARIO DEL ISTMO CENTROAMERICANO, REPUBLICA DOMINICANA Y MEXICO.
PRINCIPALES PRODUCTOS Y GRUPOS DE PRODUCTOS. 1991
 Millones de US\$.

PRODUCTO AGROPECUARIO	GUATEMALA		EL SALVADOR		HONDURAS		NICARAGUA		C. RICA		PANAMA		SUB-TOTAL ISTMO CENTROAM.	REP. DOM.	SUB-TOTAL CA + REP. DOM.	MEXICO
TOTAL DE EXPORTACIONES	132.1	566.1	925.0	272.0	1000.3	342.0							4519.5	399.3	9377.9	27178.0
TOTAL DE EXPORT. AGRIC.	774.9	287.4	600.8	204.5	940.8	170.8							2891.8	338.1	3384.8	2821.8
PRINCIPALES PRODUCTOS																
Café Verde o Tratado y Sucesores del Café	289.1	211.1	182.3	37.0	289.2	18.3							868.1	N.D.	N.D.	388.8
Harina de Carne Bovina y Pescado	—	—	—	—	—	6.8							6.8	N.D.	N.D.	—
Frutas Tropicales con excepción del Plátano	—	—	—	—	36.2	—							36.2	N.D.	N.D.	—
Azúcar de Caña, Remolacha sin refinar	133.2	31.8	24.1	32.1	22.3	0.2							287.8	N.D.	N.D.	—
Criollones y Maíz	—	28.8	46.6	13.3	20.7	84.7							164.8	N.D.	N.D.	—
Plátanos (incluye Banano) Frescos	78.9	—	183.8	28.0	297.8	78.7							774.8	N.D.	N.D.	—
Pescado Fresco	—	—	—	—	29.8	14.0							43.8	N.D.	N.D.	—
Plantas Vivas	—	—	—	—	23.9	—							23.9	N.D.	N.D.	—
Folleaje, Ramas, para Adornos	—	—	—	—	20.7	—							20.7	N.D.	N.D.	—
Nuez Moscada, Mante y Cardamomo	29.9	—	—	—	—	—							29.9	N.D.	N.D.	—
Carne de Ganado Vacuno	29.9	—	—	—	—	—							29.9	N.D.	N.D.	—
Otros Frutas Frescas	—	—	—	—	20.0	—							164.3	N.D.	N.D.	—
Otros Legumbres Frescas	—	—	—	—	14.2	—							14.2	N.D.	N.D.	—
Tomates Frescos	—	—	—	—	—	—							—	N.D.	N.D.	—
Cacah. Nueces de Brasil y Anacardo	—	—	—	—	—	—							—	N.D.	N.D.	—
Telabco Manufacturado	—	—	—	—	—	—							—	N.D.	N.D.	—
Mermeladas, Jaleas y Pastas de Frutas	—	—	—	—	—	—							—	N.D.	N.D.	—
Miel	—	—	—	—	—	—							—	N.D.	N.D.	—
Semillas, Nueces y Almendras Oligorrizas	—	—	—	—	—	—							—	N.D.	N.D.	—
Algodón en Rama	21.8	—	—	—	—	—							21.8	N.D.	N.D.	—
Otros Productos Agrícolas	189.8	5.1	112.3	0.4	87.2	3.0							354.8	N.D.	N.D.	184.8
TOTAL DE IMPORTACIONES	181.3	1405.9	1090.0	872.0	1882.5	1085.0							8878.7	1729.8	10504.5	30848.0
TOTAL DE IMPORT. AGRIC.	139.0	208.8	131.8	109.3	183.1	162.8							880.8	339.8	1204.2	4482.4
Telabco	0.1	1.2	2.8	0.2	0.8	1.8							6.8	—	6.8	2.3
Productos Lácteos y Huevos	18.6	24.7	14.7	11.3	7.5	0.5							68.5	68.5	143.8	28.5
Grasas y Aceites Animal y Vegetal	31.8	42.0	0.7	28.0	3.8	0.8							119.5	68.5	188.3	33.3
Frutas y Vegetales	9.8	18.0	4.8	9.3	19.4	26.3							88.8	18.0	106.8	20.7
Preparados Alimentic. para la Alimentación Animal	12.0	18.5	8.8	0.5	8.8	14.3							87.3	23.2	88.5	18.2
Semillas Oligorrizas y Fibras Tortillas Naturales	6.5	28.1	7.0	3.3	32.8	9.9							82.1	13.7	88.8	104.8
Cereales y Preparaciones	78.7	80.7	82.8	41.4	87.8	37.3							328.2	111.7	439.9	78.0
Carne y Preparaciones	4.7	3.0	1.8	7.2	1.3	18.6							28.5	2.4	31.3	0.5
Café, Té, Cacao	2.2	1.8	0.8	0.5	3.7	6.1							17.2	2.3	19.5	0.8
Bebidas	4.0	1.8	4.0	2.0	10.0	7.2							28.1	4.7	33.8	18.8
Azúcar y Miel	2.7	0.0	0.5	8.0	4.8	4.5							17.0	3.3	28.3	28.7
Animales Vivos	2.3	18.8	0.8	0.1	7.4	1.2							28.2	3.1	28.3	28.1
Margarina y Grasas de Cerdo y Aves	19.8	1.4	28.3	8.3	13.3	17.8							83.2	18.4	88.8	18.9

FUENTE: ICA (Programa de Comercio e Integración), con base en FAO Trade Yearbook 1991 y CEPAL "Anuario Estadístico de América Latina 1992".

CUADRO 4.
PARTICIPACION PORCENTUAL DE ALGUNOS PRODUCTOS Y GRUPOS DE PRODUCTOS AGRICOLAS EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TOTALES DEL ISTMO CENTROAMERICANO, REPUBLICA DOMINICANA Y MEXICO, 1981
 Distribución Porcentual

PRODUCTO AGROPECUARIO	GUATEMALA		EL SALVADOR		HONDURAS		NICARAGUA		C. RICA		PANAMA		SUB-TOTAL ISTMO CENTROAM.	REP. DOM.	SUB-TOTAL CA + REP. DOM.	MEXICO
	100.0	84.4	100.0	48.8	100.0	84.8	100.0	78.2	100.0	88.5	100.0	82.3				
TOTAL DE EXPORTACIONES	100.0		100.0		100.0		100.0		100.0		100.0		100.0	100.0		100.0
EXPORTAC. AGNIC./EXPORT. TOTALES	84.4		48.8		84.8		78.2		88.5		82.3		88.5	88.5		10.4
PRINCIPALES PRODUCTOS																
Café Verde o Tratado y Sucedáneos del Café	23.8		26.0		19.5		13.0		16.3		3.0		19.5	N.D.		1.4
Harina de Carne Bovina y Pescado	—		—		—		—		—		2.0		0.1	N.D.		—
Fruitas Tropicales con excepción del Plátano	11.5		8.4		2.9		11.8		1.4		2.7		5.2	N.D.		—
Azúcar de Caña, Remolacha sin refinar	—		3.5		4.8		4.5		1.3		16.0		3.1	N.D.		—
Crustáceos y Moluscos	—		—		—		—		—		—		—	N.D.		—
Plátanos (Incluido Banano) Frescos	8.4		—		20.9		10.3		25.0		28.0		16.8	N.D.		—
Pescado Fresco	—		—		—		—		1.8		4.1		0.5	N.D.		—
Plantas Vivas	—		—		—		—		1.8		—		0.5	N.D.		—
Follejo, Ramas, para Adorno	—		—		—		—		1.3		—		0.4	N.D.		—
Nuez Molido, Maca y Cardamomo	2.4		—		—		—		—		—		0.6	N.D.		—
Carne de Ganado Vacuno	2.4		—		3.1		14.4		3.5		—		3.1	N.D.		—
Otros Frutas Frescas	—		—		1.5		—		—		—		0.3	N.D.		—
Otros Legumbres Frescas	—		—		—		—		—		—		—	N.D.		—
Temitas Frescas	—		—		—		—		—		—		—	N.D.		1.7
Cacao, Nueces de Brasil y Anacardos	—		—		1.5		—		—		—		0.3	N.D.		1.8
Tabaco Manufacturado	—		—		1.0		—		—		—		0.2	N.D.		—
Mermeladas, Jaleas y Pastas de Frutas	—		—		0.7		—		—		—		0.1	N.D.		—
Melazas	—		—		—		1.2		—		—		0.1	N.D.		—
Semillas, Nueces y Almendras Oleaginosas	2.4		3.2		—		—		—		—		1.2	N.D.		—
Algodón en Rama	1.8		—		—		19.7		—		—		1.4	N.D.		—
Otros Productos Agrícolas	15.5		0.5		12.1		0.1		3.8		0.5		7.4	N.D.		0.9
TOTAL DE IMPORTACIONES	100.0		100.0		100.0		100.0		100.0		100.0		100.0	100.0		100.0
IMPORTAC. AGNIC./IMPORT. TOTALES	10.2		14.7		12.0		19.1		6.8		9.6		11.2	12.6		11.8
Tabaco	0.0		0.1		0.3		0.0		0.0		0.1		0.1	0.1		0.0
Productos Lácteos y Huevos	1.0		1.6		1.3		1.7		0.4		0.5		1.6	3.4		0.0
Grasas y Aceites Animal y Vegetal	1.7		3.0		0.6		3.9		0.2		0.6		1.4	3.6		0.1
Fruitas y Vegetales	0.4		1.3		0.4		0.5		0.5		2.1		1.0	1.1		0.1
Preparados Alimenticios, para la Alimentación Animal	0.8		1.1		0.8		0.1		0.3		0.6		0.7	1.9		0.0
Semillas Oleaginosas y Fibras Textiles Naturales	0.4		1.6		0.8		0.5		1.6		0.3		1.0	0.6		0.3
Cereales y Preparaciones	4.1		4.3		4.5		8.2		3.1		2.2		3.6	4.2		0.2
Carne y Preparaciones	0.3		0.2		0.2		1.1		0.1		0.6		0.3	0.1		0.2
Café, Té, Cacao	0.1		0.1		0.1		0.1		0.2		0.5		0.2	0.1		0.0
Bebidas	0.2		0.1		0.4		0.3		0.8		0.4		0.3	0.3		0.0
Azúcar y Miel	0.1		0.0		0.0		0.7		0.2		0.3		0.2	0.2		0.1
Animales Vivos	0.1		0.7		0.1		0.0		0.4		0.1		0.3	0.2		0.1
Margarina y Grasas de Cerdo y Aves	1.1		0.1		2.4		0.8		0.7		1.0		1.0	0.8		0.0

FUENTE: ICA (Programa de Comercio e Integración), con base en FAO Trade Yearbook 1981 y CEPAL "Anuario Estadístico de América Latina 1982".

CUADRO 5.
PRINCIPALES VARIABLES ECONOMICAS DE LOS GRUPOS DE INTEGRACION ECONOMICA DE AMERICA LATINA, 1981.
Atenas de U.S.

GRUPOS DE INTEGRACION ECONOMICA	PIB US\$ MIL.	POBLACION MILLONES	PERCAPITA US\$	PIB AGRICOLA US\$ MIL.	EXPORTAS TOTALES US\$ MIL.	EXPORTAS AGRICOLAS US\$ MIL.	EXPORTAS AGRICOLAS US\$ MIL.	APERTURA AGRICOLA %	APERTURA AGRICOLA %	LIBERALIZ. B -L.E.	INDICE DE INTERACCION DIFERENC. 4
A. CENTROAMERICA Y PANAMA											
GUATEMALA	2042.1	2.7	1172.0	274.0	2042.7	2042.0	2174.2	10.3	10.0	22.2	22.2
EL SALVADOR	2042.5	2.5	827.9	210.0	1091.2	102.2	792.0	12.9	12.9	22.2	22.2
COSTA RICA	2042.5	2.1	1077.7	204.2	1082.2	204.2	204.2	27.1	27.1	22.2	22.2
PANAMA	2042.5	2.5	2042.7	204.2	2042.2	204.2	204.2	27.1	27.1	22.2	22.2
HONDURAS	2042.5	2.5	2042.7	204.2	2042.2	204.2	204.2	27.1	27.1	22.2	22.2
NICARAGUA	2042.5	2.5	2042.7	204.2	2042.2	204.2	204.2	27.1	27.1	22.2	22.2
B. CARIBOCAR											
TRINIDAD Y TOBAGO	1021.0	0.5	2042.2	1021.0	2042.7	1021.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
JAMAYCA	2042.5	1.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
BAHAMAS	2042.5	0.27	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
BARBADOS	2042.5	0.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
SELECI	2042.5	0.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
SANTA LUCIA	2042.5	0.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
GUAYANA	2042.5	0.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
ANTINA Y BARBUDA	2042.5	0.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
GRONADA	2042.5	0.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
SAN VICENTE	2042.5	0.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
DOMINICA	2042.5	0.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
ST KITTS NEV	2042.5	0.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
DOMINICANA	2042.5	0.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
C. GRUPO ANDINO											
VENEZUELA	10210.1	24.5	1021.0	10210.1	20420.2	20420.2	20420.2	10.3	10.3	22.2	22.2
PERU	2042.5	22.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
COLOMBIA	2042.5	22.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
ECUADOR	2042.5	22.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
BOLIVIA	2042.5	22.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
D. MERCOSUR											
PARAGUAY	2042.5	22.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
URUGUAY	2042.5	22.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
ARGENTINA	2042.5	22.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2
BRASIL	2042.5	22.2	2042.2	2042.0	2042.2	2042.0	2042.0	20.4	20.4	22.2	22.2

1/ El Índice de Apertura Económica (IAE) refleja la importancia relativa de las exportaciones (E) con respecto a las compras del Producto Interno Bruto (PIB), más las importaciones (I), más el PIB (E+I+PIB).
 2/ Los datos de Inversión Agrícola reflejan el monto de inversión en el sector agrícola, más el monto de inversión en el sector agropecuario, más el monto de inversión en el sector agroindustrial.
 3/ El Índice de Liberalización Económica (ILE) refleja el grado de apertura del comercio exterior en el sector agrícola, más el sector agropecuario, más el sector agroindustrial.
 4/ El Índice de Inversión Internacional (IIE) refleja la importancia relativa del Comercio Internacional (CI) en el Producto Interno Bruto. IIE = CI/PIB.

FUENTE: IDA "Programa de Comercio e Integración" con información de PIB "Estadísticas Económicas Interanuales" Años 1981, CEPAL "Anuario de Estadísticas de América Latina y el Caribe 1982", y FOS "Trade Yearbook 1981".

CUADRO 8.
VARIABLES ECONOMICAS DE LAS PRINCIPALES ZONAS DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA. 1997.
Millones de US\$.

PRINCIPALES ZONAS DE LIBRE COMERCIO	PIB US\$ MILL.	POBLACION MILLONES	PERCAPITA US\$	PIB AGRICOLA US\$ MILL.		EXPORTACIONES AGRICOLAS US\$ MILL.		IMPORTACIONES AGRICOLAS US\$ MILL.		AGRICULTURA I - JAE	AGRICULTURA II - AGRICULTURA III	INDICE URVALORES 2 - A.E.	INDICE DE INFLACION
				US\$ MILL.	%	US\$ MILL.	%	US\$ MILL.	%				
A. TLCN													
ESTADOS UNIDOS	807780.0	263.5	3065.5	68088.0	8.4	61027.7	68088.0	61027.7	68088.0	12.9	24.4	14.1	27.9
CANADA	500711.2	31.5	15895.2	10000.0	31.3	20000.0	40000.0	20000.0	7.3	27.9	8.9	14.5	
MEXICO	200000.7	89.0	22472.0	20000.0	22.5	27770.0	40000.0	10000.0	8.1	11.0	13.4	32.9	
B. GS													
MEXICO	207780.0	141.0	14700.0	20000.0	13.6	20000.0	20000.0	20000.0	10.0	27.9	14.0	22.9	
VENEZUELA	500000.0	20.0	25000.0	20000.0	40.0	20000.0	20000.0	20000.0	8.1	6.0	12.4	28.9	
COLUMBIA	400000.0	38.0	10526.3	20000.0	4.8	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	8.1	11.8	48.7	
C. COLOMBIA-VENEZUELA-CENTROAMERICA													
VENEZUELA	500000.0	20.0	25000.0	20000.0	40.0	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
COLUMBIA	400000.0	38.0	10526.3	20000.0	4.8	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	8.1	11.8	48.7	
GUATEMALA	50000.0	3.0	16666.7	20000.0	33.3	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
EL SALVADOR	50000.0	3.0	16666.7	20000.0	33.3	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
COSTA RICA	50000.0	3.0	16666.7	20000.0	33.3	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
PANAMA	50000.0	3.0	16666.7	20000.0	33.3	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
HONDURAS	50000.0	3.0	16666.7	20000.0	33.3	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
NICARAGUA	50000.0	3.0	16666.7	20000.0	33.3	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
D. MEXICO-CENTROAMERICA													
MEXICO	200000.7	89.0	22472.0	20000.0	22.5	27770.0	40000.0	10000.0	8.1	11.0	13.4	32.9	
GUATEMALA	50000.0	3.0	16666.7	20000.0	33.3	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
EL SALVADOR	50000.0	3.0	16666.7	20000.0	33.3	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
COSTA RICA	50000.0	3.0	16666.7	20000.0	33.3	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
PANAMA	50000.0	3.0	16666.7	20000.0	33.3	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
HONDURAS	50000.0	3.0	16666.7	20000.0	33.3	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
NICARAGUA	50000.0	3.0	16666.7	20000.0	33.3	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
E. VENEZUELA-CARIBE													
VENEZUELA	500000.0	20.0	25000.0	20000.0	40.0	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
TRINIDAD Y TOBAGO	50000.0	1.0	50000.0	20000.0	40.0	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
JAMAICA	50000.0	1.0	50000.0	20000.0	40.0	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
BAHAMAS	50000.0	0.2	250000.0	20000.0	40.0	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
BARBADOS	50000.0	0.2	250000.0	20000.0	40.0	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
BRUNEI	50000.0	0.2	250000.0	20000.0	40.0	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
SANTA LUCIA	50000.0	0.2	250000.0	20000.0	40.0	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
GUAYAMA	50000.0	0.2	250000.0	20000.0	40.0	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
ANTILLA Y BARBUDA	50000.0	0.2	250000.0	20000.0	40.0	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
GRINAGA	50000.0	0.2	250000.0	20000.0	40.0	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
SAN VICENTE	50000.0	0.2	250000.0	20000.0	40.0	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
DOMINICA	50000.0	0.2	250000.0	20000.0	40.0	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
ST KITTS NEV	50000.0	0.2	250000.0	20000.0	40.0	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	
MONTserrat	50000.0	0.2	250000.0	20000.0	40.0	20000.0	20000.0	20000.0	10.4	10.0	20.0	47.2	

1/ El Índice de Agricultura Escalonada (IAE) refleja la importancia relativa de las exportaciones (E) con respecto a las demás componentes del Producto Interno Bruto (PIB), más las importaciones (I). IAE = E/(PIB-E-I).
 2/ Los datos de Indíce Agrícola Negativo pueden deberse a que el PIB AGRICOLA es mayor que el PIB total. Esto sucede en los países de América Latina y el Caribe.
 3/ El Índice de Libertad Económica (ILE) refleja el peso de las importaciones (I) en el Producto Interno Bruto (PIB) incluido la generación de exportaciones (E). ILE = I/PIB.
 4/ El Índice de Inversión Internacional (II) refleja la importancia relativa del Comercio Internacional (I+E) en el Producto Interno Bruto (PIB). II = (I+E)/PIB.
 FUENTE: ICA "Programa de Comercio e Inversión" con información de FAO "Estadísticas Económicas Internacionales" Agosto 1998, CEPAL, "Anuario de Estadísticas de América Latina y el Caribe 1997" y FAO Trade Yearbook 1997.

CUADRO 7.
PRINCIPALES VARIABLES ECONOMICAS DE LOS PAISES BENEFICIARIOS DE LA INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE (ICC), 1991.
Antes de 1991.

ZONAS PARCIALES DE LIBRE COMERCIO	PIB US\$ MILL.	POBLACION MILLONES	PIRQUETA US\$	PIB AGRICOLA US\$ MILL.	SPORTAS TOTALS US\$ MILL.	SPORTAS TOTALS US\$ MILL.	SPORTAS AGRICOLAS US\$ MILL.	SPORTAS AGRICOLAS US\$ MILL.	SECTOR AGRICOLA %	SECTOR AGRICOLA %	SECTOR AGRICOLA %	SECTOR AGRICOLA %	SECTOR AGRICOLA %	SECTOR AGRICOLA %	SECTOR AGRICOLA %	SECTOR AGRICOLA %	SECTOR AGRICOLA %	SECTOR AGRICOLA %	
A. BENEFICIARIOS DE LA ICC (CB)	1000073	100.0	3007.0	10071.2	20070.0	20040.0	20001.0	01300.0	22.7	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	70.0
PERU	60042.7	22.0	2000.0	20070.0	20040.0	20001.0	01300.0	22.7	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	70.0
COLOMBIA	41002.3	22.0	2000.0	20070.0	20040.0	20001.0	01300.0	22.7	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	27.1	70.0
ECUADOR	14001.0	0.0	1000.0	10000.0	10000.0	10000.0	10000.0	10000.0	10000.0	10000.0	10000.0	10000.0	10000.0	10000.0	10000.0	10000.0	10000.0	10000.0	10000.0
GUATEMALA	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
BOLIVIA	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
EL SALVADOR	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
COSTA RICA	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
PANAMA	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
TRINIDAD Y TOBAGO	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
JAMICA	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
HONDURAS	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
BAHAMAS	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
BARBADOS	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
HICAYANNA	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
BELICE	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
SANTA LUCIA	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
SAINTA	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
ANTIGUA Y BARBUDA	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
GRINADA	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
SANTO VICENTE	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
DOMINICA	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
ST KITTS NEV	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0
MONTSEPAT	00000.0	0.0	0000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0	00000.0

1/ El índice de Apertura Económica (AE) refleja la importancia relativa de las exportaciones (E) con respecto a los demás componentes del Producto Interno Bruto (PIB), más las importaciones (M). AE = E/(PIB-E-M)
 2/ Los datos de Industrias Agrícolas representan el sector agrícola y que el PIB AGRICOLA no incluye producciones agroindustriales que el sector agroindustrial en las Exportaciones Agrícolas (E) y Otros de la Manufacturas Agroindustriales (O) del Índice de Libertación Económica (ILE) reflejan el peso de las importaciones (M) en el Producto Interno Bruto (PIB) también la generación de exportaciones (E). ILE = E/(E+M)
 3/ El Índice de Libertación Económica (ILE) refleja la importancia relativa del Comercio Internacional (CI) en el Producto Interno Bruto. ILE = CI/(E+M)

FUENTE: BGA "Programa de Comercio e Integración" con Informantes de PIB "Indicadores Económicos Intersectoriales" Agosto 1991, CEPAL, "Anuario de Estadísticas de América Latina y el Caribe 1991", y PIB "Trade Yearbook 1991".

CUADRO 8.
INDICES DE APERTURA ECONOMICA DE LOS GRUPOS DE INTEGRACION ECONOMICA DE AMERICA LATINA, 1991.

GRUPOS DE INTEGRACION ECONOMICA	INDICE APERTURA 1/ -IAE-	INDICE APERTURA AGRICOLA 2/ -	INDICE LIBERALIZAC. 3/ -ILE-	INDICE DE INSERCIÓN INTERNAC. 4/ -II-
A. CENTROAMERICA Y PANAMA	19.9	106.0	32.2	80.3
GUATEMALA	12.0	42.8	19.8	32.7
EL SALVADOR	8.8	80.8	29.8	33.8
COSTA RICA	27.1	821.3	32.4	80.8
PANAMA	9.0	46.8	30.0	37.1
HONDURAS	29.4	327.5	30.8	88.0
NICARAGUA	16.5	72.5	40.8	88.8
B. CARICOM	29.4	-19.4	84.5	88.2
TRINIDAD Y TOBAGO	40.0	38.5	31.5	88.0
JAMAICA	27.8	103.2	51.8	84.2
BAHAMAS	87.7	16.7	108.9	106.1
BARBADOS	9.4	38.8	49.8	53.0
BELICE	22.7	286.8	83.4	88.7
SANTA LUCIA	19.7	148.3	85.4	118.9
GUYANA	88.8	-831.8	85.9	177.4
ANTIGUA Y BARBUDA	3.7	4.9	112.2	118.7
GRENADA	7.0	32.2	88.8	88.2
SAN VICENTE	38.3	-831.2	85.9	112.4
DOMINICA	22.8	101.8	84.2	84.5
ST KITTS NEV	11.4	81.0	70.8	88.3
MONTSERRAT	—	—	—	—
C. GRUPO ANDINO	19.3	81.3	14.8	33.1
VENEZUELA	31.2	8.8	18.8	48.7
PERU	7.4	27.3	7.8	16.1
COLOMBIA	18.4	80.1	11.8	29.1
ECUADOR	25.8	288.0	20.7	45.2
BOLIVIA	13.8	13.3	16.3	28.8
D. MERCOSUR	10.8	82.8	12.1	22.7
BRASIL	8.1	21.0	6.2	13.0
ARGENTINA	5.5	88.8	4.3	10.8
URUGUAY	16.4	180.8	16.4	32.0
PARAGUAY	11.8	88.5	22.4	36.3

1/ El índice de Apertura Económica (IAE) refleja la importancia relativa de las exportaciones (X) con respecto a los demás componentes del Producto Interno Bruto (PIB), más las importaciones (M). $IAE = X / (PIB - (X - M))$

2/ Los casos de índices Agrícolas negativos puede deberse a que el PIB AGRICOLA no incluye producciones agroindustriales que sí están contempladas en las EXPORTACIONES AGRICOLAS (Capítulo 1 a 24 y Otros de la Nomenclatura Arancelaria)

3/ El índice de Liberalización Económica (ILE) refleja el peso de las importaciones (M) en el Producto Interno Bruto (PIB) incluida la generación de exportaciones (X). $ILE = M / PIB$

4/ El índice de Inserción Internacional (II) refleja la importancia relativa del Comercio Internacional (X+M) en el Producto Interno Bruto. $II = (X+M) / PIB$

FUENTE: ICA "Programa de Comercio e Integración" con información de FMI "Estadísticas Financieras Internacionales" Agosto 1983., CEPAL "Anuario de Estadísticas de América Latina y el Caribe 1982", y FAO "Trade Yearbook 1981".

CUADRO 9.
INDICES DE APERTURA ECONOMICA DE LAS ZONAS DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA. 1991.

PRINCIPALES ZONAS DE LIBRE COMERCIO	INDICE APERTURA 1/ -IAE-	INDICE APERTURA AGRICOLAS 2/	INDICE LIBERALIZAC. 3/ -ILE-	INDICE DE INSERCIÓN INTERNAC. 4/ -II-
A. TLCN	12.8	31.4	14.1	27.0
ESTADOS UNIDOS	7.3	44.8	9.9	18.4
CANADA	21.9	37.8	20.9	41.8
MEXICO	9.1	11.9	13.4	22.8
B. GS	19.9	27.3	14.9	32.9
MEXICO	9.1	11.8	13.4	22.9
VENEZUELA	31.2	9.9	18.8	46.7
COLOMBIA	18.4	80.1	11.8	29.1
C. COLOMBIA-VENEZUELA-CENTROAMERICA	18.4	106.0	28.0	47.2
VENEZUELA	31.2	9.9	18.8	46.7
COLOMBIA	18.4	80.1	11.8	29.1
GUATEMALA	12.0	42.8	19.8	32.7
EL SALVADOR	8.8	58.8	20.8	33.8
COSTA RICA	27.1	821.3	32.4	80.8
PANAMA	5.0	45.8	30.8	37.1
HONDURAS	29.4	327.5	30.8	63.0
NICARAGUA	15.5	72.5	49.8	69.8
D. MEXICO-CENTROAMERICA	15.3	108.8	28.5	46.4
MEXICO	9.1	11.8	13.4	22.8
GUATEMALA	12.0	42.8	19.8	32.7
EL SALVADOR	8.8	58.8	20.8	33.8
COSTA RICA	27.1	821.3	32.4	80.8
PANAMA	5.0	45.8	30.8	37.1
HONDURAS	29.4	327.5	30.8	63.0
NICARAGUA	15.5	72.5	49.8	69.8
E. VENEZUELA-CARIBE	28.8	-17.3	61.2	84.5
VENEZUELA	31.2	9.9	18.8	46.7
TRINIDAD Y TOBAGO	46.0	38.5	31.5	63.0
JAMAICA	27.8	188.2	51.5	84.2
BAHAMAS	87.7	18.7	103.9	188.1
BARBADOS	9.4	85.8	40.0	53.0
BELICE	22.7	288.8	83.4	83.7
SANTA LUCIA	19.7	148.3	85.4	119.9
GUYANA	89.8	-531.8	85.8	177.4
ANTIGUA Y BARBUDA	3.7	4.8	112.2	119.7
GRENADA	7.0	32.2	58.8	63.2
SAN VICENTE	38.3	-531.2	85.8	112.4
DOMINICA	22.8	101.8	84.2	84.5
ST KITTS NEV	11.4	81.0	70.8	88.3
MONTSERRAT	—	—	—	—

1/ El índice de Apertura Económica (IAE) refleja la importancia relativa de las exportaciones (X) con respecto a los demás componentes del Producto Interno Bruto (PIB), más las importaciones (M). $IAE = X / ((PIB) - (X - M))$

2/ Los casos de índices Agrícolas negativos puede deberse a que el PIB AGRICOLA no incluye producciones agroindustriales que sí están contempladas en las EXPORTACIONES AGRICOLAS (Capítulo 1 a 24 y Otros de la Nomenclatura Arancelaria)

3/ El índice de Liberalización Económica (ILE) refleja el peso de las importaciones (M) en el Producto Interno Bruto (PIB) incluida la generación de exportaciones (X). $ILE = M / PIB$

4/ El índice de Inserción Internacional (II) refleja la importancia relativa del Comercio Internacional (X+M) en el Producto Interno Bruto. $II = (X + M) / PIB$

FUENTE: ICA "Programa de Comercio e Integración" con información de FMI "Estadísticas Financieras Internacionales" Agosto 1993., CEPAL "Anuario de Estadísticas de América Latina y el Caribe 1992", y FAO "Trade Yearbook 1991".

CUADRO 10.
INDICES DE APERTURA ECONOMICA DE LOS PAISES BENEFICIARIOS DE LA INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE. 1991.

ZONAS PARCIALES DE LIBRE COMERCIO	INDICE APERTURA 1/ -IAE-	INDICE APERTURA AGRICOLAS 2/ -	INDICE LIBERALIZAC. 3/ -LE-	INDICE DE INTEGRACION INTERNAC. 4/ -II-
A. BENEFICIARIOS DE LA ICC (CBI)	23.7	57.1	47.3	73.8
PERU	7.4	27.3	7.8	15.1
COLOMBIA	18.4	80.1	11.8	28.1
ECUADOR	25.8	288.0	20.7	48.2
GUATEMALA	12.0	42.8	19.8	32.7
BOLIVIA	13.8	13.3	15.5	28.8
EL SALVADOR	8.8	58.8	23.8	38.8
COSTA RICA	27.1	821.3	32.4	60.8
PANAMA	5.0	45.8	30.8	37.1
TRINIDAD Y TOBAGO	48.0	38.5	31.5	88.0
JAMAICA	27.8	103.2	51.5	84.2
HONDURAS	20.4	327.5	33.8	60.0
BAHAMAS	57.7	18.7	103.8	188.1
BARBADOS	8.4	25.8	40.8	53.0
NICARAGUA	15.8	72.5	48.8	88.8
BELICE	22.7	288.8	83.4	83.7
SANTA LUCIA	18.7	148.3	85.4	115.8
GUYANA	88.8	-531.8	85.8	177.4
ANTIGUA Y BARBUDA	3.7	4.8	112.2	118.7
GRENADA	7.0	32.2	58.8	80.2
SAN VICENTE	30.3	-531.2	88.8	112.4
DOMINICA	22.8	101.5	84.2	84.5
ST KITTS NEV	11.4	51.0	70.8	88.3
MONTSERRAT	—	—	—	—

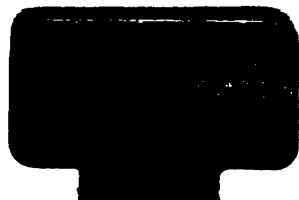
1/ El Índice de Apertura Económica (IAE) refleja la importancia relativa de las exportaciones (X) con respecto a los demás componentes del Producto Interno Bruto (PIB), más las importaciones (M). $IAE = X / (PIB - (X - M))$

2/ Los casos de índices Agrícolas negativos puede deberse a que el PIB AGRÍCOLA no incluye producciones agroindustriales que si están contempladas en las EXPORTACIONES AGRÍCOLAS (Capítulo 1 a 24 y Otros de la Nomenclatura Arancelaria)

3/ El Índice de Liberalización Económica (LE) refleja el peso de las importaciones (M) en el Producto Interno Bruto (PIB) incluida la generación de exportaciones (X). $LE = M / PIB$

4/ El Índice de Inserción Internacional (II) refleja la importancia relativa del Comercio Internacional (X+M) en el Producto Interno Bruto. $II = (X+M) / PIB$

FUENTE: ICA "Programa de Comercio e Integración" con información de FMI "Estadísticas Financieras Internacionales" Agosto 1983., CEPAL "Anuario de Estadísticas de América Latina y el Caribe 1982", y FAO "Trade Yearbook 1981".



FECHA DE DEVOLUCION

17 MAYO 1998		
01 AGO 1998		
02 SET 1998		
07 SET 1998		
24/4/09		

IICA-E71-Q8ce

Autor

Centroamérica frente a 1

Título nuevos tratados comerci
int.: notas para una agenda

materia agrícola
Nombre del sol

Fecha
Devolución

17 MAYO 1998

1998

C. Bo

01 AGO 1998

1998

B

24 AGO 1998

1998

X