

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA (CEPAL)

PROYECTO CEPAL/UNCTAD/PNUD-RLA/76/013

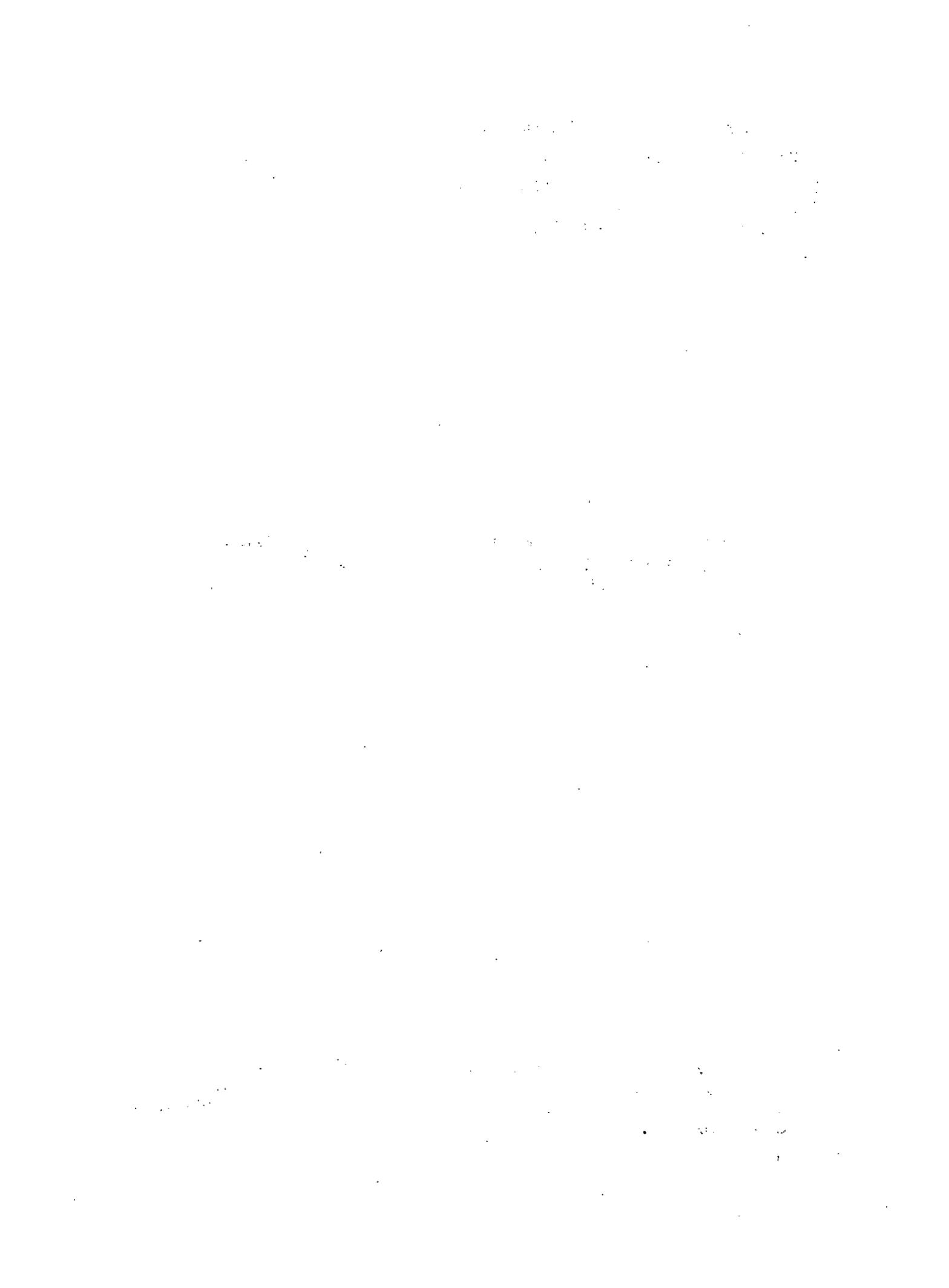
RELACIONES ECONOMICAS ENTRE PAISES DE AMERICA
LATINA Y LOS PAISES MIEMBROS DEL CONSEJO DE
ASISTENCIA MUTUA ECONOMICA (CAME)

E/CEPAL/PROY.4/R.16
Noviembre 1979

RELACIONES ECONOMICAS ENTRE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y
LOS PAISES MIEMBROS DEL CONSEJO DE ASISTENCIA
MUTUA ECONOMICA (CAME)

Evgueni Kossarev *

* El Sr. Evgueni Kossarev es funcionario de la CEPAL. Las opiniones expresadas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de las instituciones participantes en el proyecto.



NOTA

Este informe forma parte de la serie de estudios elaborados en el marco del proyecto conjunto CEPAL/UNCTAD/PNUD sobre "Relaciones económicas entre América Latina y países miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica" (CAME). La serie completa incluye los siguientes textos de secretaría y estudios de países:

Informes de secretaría:

- "Relaciones económicas entre América Latina y países miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica", Informe de la secretaría de la CEPAL. (E/CEPAL/G.1104).
- "Relaciones comerciales y económicas entre los países de América Latina y los países miembros del Consejo de Asistencia Económica Mutua", Estudio de la secretaría de la UNCTAD. (TD/243/Sup.2).

Estudios "país-región" y estudio interregional:

- Argentina, Informe del Sr. Enrique Estremadoyro, Consultor, con la colaboración del Sr. Rodolfo Haro. (E/CEPAL/PROY.4/R.3).
- Bulgaria, Informe del Sr. Robert Vassilev, Consultor, con la colaboración estadística de la Sra. Svoboda Tosheva. (E/CEPAL/PROY.4/R.4).
- Colombia, Informe de la Sra. Marta Lucía Gómez B., Consultora. (E/CEPAL/PROY.4/R.2).
- Costa Rica, Informe del Sr. Gérard Fichet. (E/CEPAL/PROY.4/R.5).
- Cuba, Informe de los señores Oscar Pino Santos y Osvaldo Martínez M., Consultores, con la colaboración estadística del Sr. Miguel A. González L. (E/CEPAL/PROY.4/R.6).
- Checoslovaquia, Informe del Sr. Daniel Lhotsky, Consultor, con la colaboración del Sr. Vladimir Horak. (E/CEPAL/PROY.4/R.7).
- Hungría, Informe del Sr. Bela Kadar, Consultor, con la colaboración estadística del Sr. Gyorgy Kollath. (E/CEPAL/PROY.4/R.8).
- México, Informe del Sr. Gérard Fichet. (E/CEPAL/PROY.4/R.1).
- Perú, Informe del Sr. Enrique Estremadoyro, Consultor. (E/CEPAL/PROY.4/R.9).

- Polonia, Informe del Sr. Olgierd Podobinski, con la colaboración estadística del Sr. Tadeusz Kania. (E/CEPAL/PROY.4/R.10).
- República Democrática Alemana, Informe del Sr. Heinz Bleckert, Consultor, con la colaboración estadística del Sr. Eberhard Kohler. (E/CEPAL/PROY.4/R.13).
- Rumania, Informe del Sr. Constantin Mecu, Consultor, con la colaboración estadística del Sr. Mircea Miclea. (E/CEPAL/PROY.4/R.11).
- Unión Soviética, Informe del Sr. Romuald G. Tomberg, Consultor, con la colaboración estadística del Sr. Víctor I. Komarkov. (E/CEPAL/PROY.4/R.12).
- "Relaciones económicas entre los países de América Latina y los países miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica (CAME)", del Sr. Evgueni Kossarev, con la colaboración estadística de los Sres. Hernán Opazo y Juan Leporati. (E/CEPAL/PROY.4/R.16).

Compilaciones

- Bases contractuales de las relaciones económicas entre países de América Latina y países miembros del CAME. Recopilación de convenios, acuerdos y protocolos vigentes. (E/CEPAL/PROY.4/R.14).
- Información sobre la organización institucional de los países miembros del CAME para las relaciones económicas externas. (E/CEPAL/PROY.4/R.15).

INDICE

	<u>Página</u>
Introducción	1
Primera Parte	
DESARROLLO DE LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y LOS PAISES MIEMBROS DEL CAME EN LOS DECENIOS DE 1960 Y 1970: RESULTADOS PRINCIPALES	6
1. Algunos antecedentes	6
2. El surgimiento del ambiente favorable y el desarrollo de las condiciones materiales	8
2.1 Nuevo ambiente favorable	8
2.2 Desarrollo de las fuerzas productivas	13
2.3 Situación del comercio exterior en ambas regiones	17
2.4 Toma de decisiones políticas	31
3. Desarrollo de comercio como forma principal de las relaciones económicas	33
3.1 Crecimiento de las exportaciones e importaciones y sus particularidades para cada región	33
3.2 Cambios en la estructura de comercio	45
3.3 Formas de negocios comerciales	49
3.4 Sobre la constancia de negocios comerciales	52
3.5 Balance comercial	56
4. Nuevas formas de relaciones económicas entre los países de América Latina y los países del CAME	59
5. La creación de condiciones para la colaboración económica a largo plazo	67
5.1 La formación de la base contractual	69
5.2 El efecto práctico de la base contractual	77
5.3 La colaboración interinstitucional	88
5.4 Alternativa al aperturismo	99
6. Relaciones económicas de Cuba con los países europeos del CAME y con los países de América Latina	101
6.1 Desarrollo y particularidades de las relaciones económicas de Cuba con los países europeos del CAME	102
6.2 Relaciones económicas de Cuba con los países de América Latina	115

	<u>Página</u>
7. Algunas comparaciones de las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países del CAME y entre los países del CAME y los países de Africa y Asia	120
7.1 Desarrollo de comercio y de la colaboración económica y técnica de los países del CAME con diferentes regiones en desarrollo	121
7.2 Base para las relaciones económicas a largo plazo entre los países europeos del CAME y los países en desarrollo de Africa y Asia	129

Segunda Parte

PROBLEMAS SURGIDOS Y PERSPECTIVAS POSIBLES	132
1. Problemas aparentes y problemas reales	133
2. Las perspectivas posibles	158
ANEXO ESTADISTICO	182

Introducción

Uno de los fenómenos más particulares del desarrollo de América Latina en el período de postguerra y sobre todo desde el fin de los años 50, es el creciente dinamismo de los países de la región en perfeccionar la estructura de su comercio exterior y en ampliar la distribución geográfica de sus relaciones económicas externas. Este es uno de los rasgos característicos del proceso de desarrollo latinoamericano contemporáneo, a pesar de que las evidencias muestran que los países de la región no lograron todas las metas en el desenvolvimiento de sus relaciones económicas internacionales. Además, no es raro que en América Latina haya críticas respecto de este dinamismo, algún escepticismo en cuanto a los cambios en consideración. No obstante, mirándolos a la luz de los procesos objetivos de largo plazo hay razón de subrayar que este fenómeno tiene más significación si se toma en cuenta la estructura y las orientaciones geográficas del comercio exterior de América Latina en los años 1930, 1940 y, en cierto modo, 1950.

Este fenómeno no es un caso aislado, sino que es el reflejo tanto de la internacionalización del proceso productivo en el mundo y del creciente papel del intercambio comercial entre los países, como asimismo de la disminución de los prejuicios de carácter político e ideológico en las relaciones económicas internacionales. Sobre el particular conviene reiterar que el desarrollo del comercio internacional y de otras formas de relaciones económicas entre los países de diferentes sistemas económicos y sociales está adquiriendo cada vez mayor importancia. América Latina no se ha quedado al margen de esta tendencia objetiva, y hace más de dos decenios que empezó a desarrollar las relaciones económicas con los países socialistas y, en particular, con los países miembros del CAME. A estos países les corresponde casi el 90% de todo el comercio de América Latina con los países de otro sistema económico y social.

La evaluación cuantitativa de las relaciones económicas entre América Latina y los países del CAME en comparación con las relaciones económicas entre Africa y Asia y los países del CAME, muestra que ellas no lograron gran significado. Es probable también que en el futuro estas relaciones aunque continúen desarrollándose, no logren un

/gran volumen

gran volumen ni un monto significativo razón por la cual no cabría esperar que los países miembros del CAME se conviertan en unas de las principales contrapartes de los países de América Latina. Pero si dichas relaciones en el corto o largo plazo se incrementan en forma sustantiva, en ningún caso ello se deberá a que los países de América Latina o los países del CAME se hayan propuesto como meta sustituir a sus tradicionales socios comerciales, sino que tal incremento sin lugar a dudas estará determinado por las necesidades de las economías de los países de ambas regiones y no por objetivos de disminuir la participación en su comercio exterior de terceros países.

Sin embargo, esta evaluación cuantitativa es incompleta y la estimación de la situación actual, y del desarrollo de las relaciones en estudio deben ser realizadas también con criterios cualitativos, los que podrían mostrar con más claridad la importancia de las relaciones económicas y las ventajas y significado que ellas tienen para las partes.

Para los países latinoamericanos las ventajas pueden significar no solamente un cierto aporte a su desarrollo económico, sino que también servir al fomento de su capacidad negociadora. Algunas evaluaciones cualitativas no son bien visibles a primera vista, a veces las oscurecen las cifras y otros índices cuantitativos, llevando a conclusiones parciales e incorrectas. Esto ya ha ocurrido muchas veces al analizar las relaciones económicas entre América Latina y los países del CAME.

Además, la evaluación de las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países del CAME en el período desde 1960 y en adelante basado solamente en las cifras y hechos de los años 1960 y 1970, sin tomar en cuenta otros antecedentes, sin recordar fenómenos y circunstancias que favorecieron dichas relaciones y permitieron el surgimiento de un ambiente favorable, sería no sólo incompleto, sino que también desfiguraría el análisis. Los antecedentes permiten ver que las relaciones en estudio ya tienen una base bastante sólida y multifacética.

Los esfuerzos de los países latinoamericanos en diversificar la estructura y la distribución geográfica de su comercio exterior, su comercio con Estados Unidos, Europa Occidental, Canadá, Japón y países en desarrollo de otras regiones, ya se han estudiado. En cuanto a las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países

/miembros del

miembros del CAME, CEPAL en sus sesiones de 1969, 1973, 1975, 1977 y 1979 aprobó las resoluciones encargando a su secretaría estudiar las perspectivas de las relaciones económicas de los países latinoamericanos con los países socialistas. (Resoluciones: 291 (XIII), párrafo 1 (i); 330 (XV), último párrafo; Evaluación de Chaguaramas, párrafo 128, e; Evaluación de Guatemala, párrafos 197 y 198; Evaluación de la Ciudad de la Paz, párrafos 127-130; 403 (XVIII) párrafo 1.c). América Latina mostró interés en desarrollar sus relaciones económicas con los países socialistas en las sesiones de la UNCTAD y en otros foros internacionales.

La secretaría de la CEPAL, cumpliendo estos mandatos, realizó en 1971-1972 y en 1975 unos estudios sobre este tema (por ejemplo el estudio de comercio entre América Latina y la URSS, cumplido en 1971-1972). Sin embargo, estos estudios abarcaban solamente una parte del análisis de la situación, problemas y perspectivas de las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países socialistas, y sirvieron como análisis preliminares que permitieron planificar el estudio más amplio y profundo. En el año 1977 CEPAL en colaboración con la UNCTAD y el patrocinio del PNUD empezó la investigación del tema, concentrando, por ahora, su atención en las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países miembros del CAME (Proyecto RLA/76/013). El comercio con este grupo de los países socialistas se inició mucho antes del período en estudio, es más representativo y más estable. Por ejemplo, en los años 1963-1975 el 87% de todas las exportaciones de América Latina a los países socialistas fueron destinadas a los países miembros del CAME. La fluctuación de esta exportación fue dentro de los límites: de 74.6 hasta 95.2%.

Los objetivos del Proyecto "Relaciones económicas entre los países de América Latina y los países miembros del CAME" acordados por la CEPAL, UNCTAD y PNUD, son los siguientes:

a) Objetivos de largo plazo:

Asistir a los países latinoamericanos en sus esfuerzos para desarrollar sus relaciones comerciales y para diversificar sus mercados y fuentes de abastecimiento como el medio para fortalecer su desarrollo económico.

/b) Objetivos

b) Objetivos inmediatos:

i) Analizar las premisas básicas y el desarrollo efectivo de las relaciones económicas entre los países latinoamericanos y los países miembros del CAME en los años 1960 y 1970, así como evaluar las perspectivas de estas relaciones de acuerdo con los planes, programas y políticas nacionales de desarrollo económico y otros factores y objetivos de largo plazo. ii) Analizar los resultados positivos y las dificultades encontradas en el comercio y en otras formas de relaciones económicas entre los países de América Latina y los países miembros del CAME en los años 1960 y 1970; revisar la base contractual de estas relaciones y el uso de las ventajas acordadas; prever el posible fomento del comercio entre estos países, tanto en las exportaciones tradicionales como en las no tradicionales; ver la posible cooperación en las industrias dinámicas y/o tradicionales, y, en particular, en la esfera de la tecnología industrial; las formas de la asistencia financiera; los factores objetivos para el desarrollo de las relaciones económicas de largo plazo entre los países de América Latina y los del CAME. iii) Considerar las instituciones públicas, privadas o de otro tipo, que participan tanto por parte de los países de América Latina como de los países miembros del CAME en las relaciones de esta índole y los problemas de la organización de sus contactos y de la colaboración en las esferas mencionadas. iv) Comparar las particularidades de la política económica exterior (bilateral y multilateral) de los países de América Latina y de los países miembros del CAME como también las de sus legislaciones, cuyo mejor conocimiento permita aumentar la cooperación entre ambos grupos de países.

Un grupo de profesionales procedentes de países de ambas regiones y funcionarios de CEPAL realizaron los estudios "país-región" y el "estudio interregional", en conformidad con los objetivos arriba mencionados. En el primer caso se analizaron las relaciones económicas de un país de una región con los países de la otra región tanto en su forma bilateral como con el conjunto de ellos. El "estudio interregional" es un intento de examinar las relaciones económicas entre las dos regiones, América Latina y el Caribe

/y el

y el conjunto de los países del CAME. Los aspectos de este estudio, al parecer, de mayor interés son: análisis de las condiciones en que se desarrollan estas relaciones, lo común y lo específico de su desarrollo, la comparación de dichas relaciones con las existentes entre Africa y Asia y los países del CAME, los problemas aparentes y reales y las perspectivas posibles.

La investigación en su conjunto, estudios "país-región" y "estudio interregional", los anexos estadísticos, recopilación de convenios, acuerdos y protocolos vigentes, la información sobre la organización institucional de los países del CAME para las relaciones económicas externas, constituyen bases y suministran elementos de juicio que se cree abren nuevas orientaciones, campos y posibles formas de las relaciones económicas entre los países de ambas regiones, también mostrando los obstáculos que subsisten y las oportunidades todavía insuficientemente exploradas. Además, teniendo en cuenta que existe interés común en los países de ambas regiones en el desarrollo de las relaciones económicas mutuas, la investigación realizada invita a profundizar el análisis y buscar el entendimiento compatible con las realidades y el futuro de estas relaciones.

Primera parte

DESARROLLO DE LAS RELACIONES ECONOMICAS ENTRE LOS PAISES
DE AMERICA LATINA Y LOS PAISES MIEMBROS DEL CAME EN
LOS DECENIOS DE 1960 y 1970: RESULTADOS
PRINCIPALES

1. Algunos antecedentes

El estudio abarca el período de los decenios casi completos de 1960 y 1970. Desde el límite de los decenios de 1950 y 1960 estas relaciones empezaron a activarse, lo cual no significa que no hubiera comercio entre algunos países en los años anteriores, lo que en cierto modo preparó el terreno para su intensificación durante el período en estudio.

Argentina, Chile, México y Uruguay por una parte, y Checoslovaquia, Hungría, Polonia y la URSS por otra, fueron los primeros en restablecer el intercambio comercial a fines de 1940. Al iniciar unos negocios con compras y ventas sueltas, pasaron al comercio relativamente estable para aquel tiempo. Así, por ejemplo, el comercio entre Hungría y los países de América Latina en 1950 recuperó el nivel de los años de preguerra. En los casos de Checoslovaquia y la URSS se dió una situación parecida. También a fines del decenio de 1950, otros países de ambas regiones adoptaron medidas similares y entre ellos: Brasil, Colombia, Cuba y en algunos casos países de América Central, RDA y Rumania. En el curso del decenio de 1950 los países de ambas regiones no sólo vendían o compraban las mercaderías, sino que intentaron crear también una base estable para su comercio. Por ejemplo, Argentina y Polonia concluyeron su primer convenio comercial y financiero en 1952. Argentina y la URSS firmaron un convenio de comercio en 1954 y ese año se organizó en Argentina la primera exposición industrial de la URSS.

Sin embargo, en esos mismos años de postguerra empezó el período difícil y desfavorable para el comercio entre los países de América Latina y los de Europa Oriental y la URSS, debido a las tensiones surgidas después de la segunda guerra mundial, las cuales no tenían nada que ver con los intereses de los países de una y de otra región. Las consecuencias de estas tensiones fueron negativas para el comercio entre los países de

/ambas regiones,

ambas regiones, ya que frenaron el normal desarrollo del comercio que recién empezaría a restablecerse. Sin embargo conviene destacar que en este tiempo difícil algunos países de América Latina y, en primer lugar, Argentina y Uruguay mantenían su comercio con los países socialistas a un nivel relativamente alto en comparación con el de los años anteriores. Brasil y Colombia a fines del decenio de 1950 emprendieron sus primeros contactos comerciales con los países de Europa Oriental y la URSS. Por muchas razones de carácter histórico el comercio entre los países de América Latina y los países socialistas se concentró en el comercio con los países que crearon en 1949 el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME).

En los años que siguieron a la segunda guerra mundial empezó a formarse la experiencia de los países de América Latina y de los países de Europa Oriental y de la URSS en su comercio mutuo bajo nuevas condiciones internacionales que posibilitaron valiosos intentos por perfeccionar el comercio internacional. A pesar de las tensiones en el ámbito internacional ya mencionadas, la tendencia en pro del desarrollo de este comercio estaba ganando fuerzas, aunque todavía existían muchos prejuicios de carácter político e intentos externos para influir negativamente en este comercio.

Sin embargo no todo fue obstáculo, ya que no pocas personalidades de la vida política, económica y social de los países de América Latina, así como también representantes de las comunidades científicas y culturales de dichos países, de los sectores públicos y privados habían llegado al convencimiento sobre la necesidad objetiva de este comercio. También las entidades públicas y empresas de comercio exterior de los países miembros del CAME emprendieron serios esfuerzos para estudiar la realidad económica latinoamericana.

En los años de postguerra el comercio entre América Latina y Europa Oriental y la URSS se desarrolló en forma lenta, con brechas de algunos años y ausencia de flujos entre países de ambas regiones. En 1955 la exportación de América Latina hacia los países de Europa Oriental y la URSS alcanzó a 245 millones de dólares y su importación desde dicha región llegó a 164 millones de dólares. Estos montos representaron el 2.6% de exportación

/y 1.9%

y 1.9% de importación total de América Latina. 2/ Su estructura fue tradicional con ciertas ventajas para la exportación latinoamericana, teniendo en cuenta la situación de los mercados internacionales en aquella época. Si el peso específico de productos alimenticios, animales vivos, tabacos y bebidas (CUCI 0-1) en la exportación total de América Latina en 1955 fue 47.1% y de materiales crudos (CUCI 2-4) fue 19.1%, entonces ellos representaban en la exportación hacia los países del CAME 51.4% y 43.7% respectivamente.

El monto del comercio entre los países de ambas regiones, debido a la influencia de los factores arriba mencionados, casi no tuvo cambios respecto al nivel logrado en los primeros años de postguerra. Sin embargo el significado principal de este intercambio comercial consistió en mantener contactos con mercados que objetivamente fueran atractivos para ambas partes. Para América Latina era importante no perder la posibilidad de comerciar con los países de Europa Oriental y la URSS en vista de las dificultades que para su comercio exterior venían siendo pronosticadas por instituciones y científicos de la región desde fines del decenio de 1940 y comienzos del de 1950.

Con estos antecedentes históricos y políticos, positivos y negativos, y con un intercambio comercial muy limitado, los países de América Latina y los países miembros del CAME entraron a una nueva etapa de sus relaciones económicas que se inició a fines de los años 1950 y comienzos de los 1960 que se caracteriza como la etapa de desarrollo del comercio y colaboración económica recíproca.

2. El surgimiento del ambiente favorable y el desarrollo de las condiciones materiales

2.1 Nuevo ambiente internacional

La etapa contemporánea de las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países miembros del CAME fue preparada por grandes cambios de carácter político en el ámbito de las relaciones internacionales y cambios de carácter económico en los países de ambas regiones. Estos cambios fueron considerables no solamente por su magnitud, sino que ellos

2/ UNCTAD, "Handbook of International Trade and Development Statistics, 1979", pp. 662, 663, 668.

/fueron irreversibles

fueron irreversibles por su carácter, y conservan hasta hoy su significación y en el futuro influirán las relaciones en estudio. Hacia fines del decenio de 1950, se formó un ambiente más favorable que el que existía anteriormente y surgieron nuevas condiciones materiales que en su conjunto abrieron una nueva etapa en las relaciones en cuestión.

Aún más, conviene subrayar que las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países miembros del CAME desde fines de 1950 e inicio de 1960 empezaron a desarrollarse más activamente que antes, no sólo en la esfera tradicional: comercio exterior, sino que también su colaboración y cooperación empezó a ampliarse a otras esferas de la economía, de la ciencia y la tecnología; en otras palabras, empezó a crearse una base más amplia. No obstante que la colaboración en nuevas esferas era todavía limitada, su inicio es un hecho importante para el desarrollo de las relaciones económicas entre los países de ambas regiones. El comercio entre los países latinoamericanos y países miembros del CAME es relativamente pequeño en comparación con el comercio exterior total de cada país. Pero la ampliación de las relaciones económicas a nuevas esferas, la creación de una base contractual a largo plazo, el paulatino perfeccionamiento de la colaboración entre las instituciones especializadas nacionales abrieron perspectivas más amplias. Esta extensión de las relaciones económicas a nuevas esferas y formas, la creación de su base contractual, es la particularidad principal de la etapa contemporánea de vínculos económicos entre los países de ambas regiones.

Gran significación para la recuperación y desenvolvimiento de las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países miembros del CAME tenía la distensión internacional que marca el inicio de la etapa contemporánea de desarrollo de las relaciones en estudio que se distingue por la tendencia hacia cierta estabilidad. Este factor influyó decisivamente en el cambio de ambiente para las relaciones económicas entre los países de ambas regiones.

En el curso de esta etapa de distensión empezó la eliminación de algunos prejuicios y la progresiva disminución de otros que tenían en su fondo, entre otras causas, tanto las diferencias entre los países de ambas regiones en sus sistemas socio-económicos y políticos como el escaso

/conocimiento directo

conocimiento directo sobre la política exterior de los países socialistas, en particular sobre su política económica exterior. Las diferencias en los sistemas mencionados no representaban por sí obstáculos para los países socialistas (que mantenían las orientaciones de su política exterior con respecto a América Latina, de modo que activaron ya en los años 1950 el estudio de relaciones económicas con los países latinoamericanos) mientras que tales diferencias creaban para los países latinoamericanos barreras artificiales que tenían raíces ajenas a la región, a sus intereses propios y a las necesidades inherentes a sus economías.

A fines de 1950 en América Latina aparecieron círculos nacionales que emprendieron las primeras acciones prácticas para la apertura de las relaciones económicas con los países socialistas. Aun cuando éstos eran los primeros pasos, merece destacarse que en aquel período ellos jugaron un papel importante ayudando a crear un nuevo ambiente respecto de las relaciones económicas en estudio.

Al lado de este factor y en cierto modo como una de sus consecuencias tiene gran influencia para el desarrollo de las relaciones en estudio la creación y las actividades de la UNCTAD. A la luz del tema del presente estudio es necesario subrayar la significación de los principios generales y especiales y de las recomendaciones aprobados por la UNCTAD I que en su conjunto fueron destinados a servir para el perfeccionamiento de la base de las relaciones económicas internacionales, para convertir el comercio en uno de los medios efectivos del desarrollo. Su contenido, sus ideas esenciales y su aprobación por la mayoría absoluta de los países del mundo significaron el reconocimiento de los nuevos enfoques sobre las relaciones económicas internacionales, las cuales fueron en gran medida depuradas de las huellas del pasado reciente. Las discusiones en el Comité Preparatorio para la UNCTAD, las deliberaciones durante su primera sesión mostraron que existía coincidencia en la comprensión acerca de los objetivos del comercio por parte de los países del mundo en general, como por los países de ambas regiones, como también sobre los medios y mecanismos para desarrollar dicho comercio. El diálogo establecido en este foro internacional contribuyó en mucho a la eliminación de los prejuicios y las barreras artificiales, empezando a formarse un nuevo ambiente en las relaciones económicas internacionales.

/Este factor,

Este factor, creación y funcionamiento de la UNCTAD, favoreció la creación de un clima propicio para las iniciativas de los gobiernos y de las instituciones públicas y empresas de los países de América Latina y de los países miembros del CAME para desarrollar su comercio mutuo en forma práctica.

Considerando la significación de este factor, vale la pena recordar que las posiciones y sugerencias con respecto al comercio internacional de los países de América Latina y de los países de Europa Oriental y la URSS coincidían en lo principal y también en muchos aspectos de segundo orden, tanto durante las discusiones en la ONU sobre la creación de la Organización Internacional del Comercio al final de los años 1940, como en el curso de las deliberaciones anuales en el seno de la ONU sobre las relaciones económicas internacionales y las barreras, problemas y posibilidades de los países llamados en aquel entonces subdesarrollados. Este estudio no es el lugar apropiado para mostrar las coincidencias en la materia en cuestión pero los documentos de la ONU dan pruebas fehacientes de ello. Al respecto vale la pena mencionar solamente el hecho de que en 1954 Perú, Checoslovaquia y la URSS simultáneamente propusieron en la ONU la creación de una Organización Internacional que promoviera el perfeccionamiento de las condiciones del comercio internacional y su desarrollo.

En esos mismos años, es decir en los años de 1960, las Naciones Unidas promovieron en muchas otras formas y acciones el mejoramiento del ambiente para las relaciones económicas internacionales que a su vez influyen a aquéllas existentes entre los países de ambas regiones. Además de la creación de la UNCTAD y de la aprobación de una serie de principios y recomendaciones con el objeto de promover el mejoramiento del ambiente de las relaciones económicas internacionales merece subrayarse la fundación de UNIDO y el desarrollo de la actividad del PNUD. UNIDO por su actividad no solamente empezó a promover el desarrollo industrial de los países en desarrollo, sino que por medio de su asistencia orienta a estos países en el curso de la elaboración y ejecución de los proyectos de industrialización, a estudiar las posibilidades para el desarrollo industrial estable, creciente y con mayor diversificación y a buscar los mercados exteriores para sus manufacturas, lo que tiene una particular significación para las relaciones en estudio. El PNUD, a su vez, por medio de sus formas de
/asistencia al

asistencia al desarrollo de los países en desarrollo dió su impulso y está promoviendo la creación de condiciones más favorables para las relaciones entre estos países y los otros, incluyendo a los países socialistas. En la ejecución de los proyectos de carácter material el PNUD asiste a la creación de las condiciones objetivas y, por otro lado, otorga asistencia en la elaboración de los planes y en la capacitación de los especialistas que en cierto modo promueven el mejoramiento y la ampliación de las relaciones económicas internacionales.

Y, por último, entre los factores de mayor significación para el desarrollo de las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países miembros del CAME tuvo influencia el cambio en las relaciones económicas entre los países de Europa Oriental y la URSS por un lado, y los países desarrollados de economía de mercado, en particular de Europa Occidental por el otro. Los países de Europa Occidental ya en el curso del decenio de 1950 y, en particular, desde el límite de los años 1950 y 1960 dejaron en el pasado muchos prejuicios de carácter político y empezaron a intensificar su comercio con los países miembros del CAME, encontrando nuevas formas de colaboración económica de largo plazo. Este nuevo rumbo en la política económica exterior de los países de Europa Occidental coincidió con la de los países miembros del CAME. Vale subrayar que desde el año 1955 hasta el año 1960 la exportación de los países de Europa Oriental y de la URSS hacia los países de Europa Occidental aumentó en 63.4% y su importación desde los países de Europa Occidental se incrementó en 93.6%. El monto del intercambio comercial (exportación - importación) fue bien representativo. Si en 1955 dicho intercambio fue cerca de 2.6 mil millones de dólares, en 1960 superó los 4.5 mil millones de dólares. Para los países de Europa Oriental y la URSS su exportación hacia los países de Europa Occidental representó en ese período cerca del 18% de su exportación total. 3/ El comercio entre los países de estas dos regiones estaba creciendo a pesar de que todavía eran bastante fuertes los prejuicios heredados de la época de tensión en las relaciones internacionales.

3/ Ver: UNCTAD, "Handbook of International Trade and Development Statistics, 1972", pp. 2, 8, 50, 51, 58 y 59.

2.2 Desarrollo de las fuerzas productivas

El surgimiento de estas premisas en el nivel internacional para la formación de un nuevo ambiente y para crear las condiciones favorables para el comercio entre los países de América Latina y los países miembros del CAME no hubiera tenido tanta influencia como lo fue en la realidad, si en estos mismos países no hubieran surgido nuevas condiciones nacionales y regionales. Cabe hacer notar que unas premisas eran de carácter conceptual y reflejaban ciertos cambios en las relaciones internacionales, en otros se debían a las recomendaciones de foros internacionales y a las experiencias de terceros países. Otras condiciones surgidas en los países de ambas regiones eran de carácter material y reflejaban las necesidades objetivas en la producción, y en cierto modo apresuraban a aumentar el comercio y a buscar otras formas de relaciones económicas entre ellos.

El surgimiento del ambiente favorable en el seno internacional influyó en forma indirecta en dinamizar las relaciones en estudio mientras que otras influyeron en forma directa y encontraron eco en la política comercial de los países de ambas regiones, lo cual ayudó a emprender medidas prácticas para desarrollar sus relaciones económicas.

En los años precedentes al límite que marca dos periodos en las relaciones internacionales, América Latina logró importantes resultados en su desarrollo económico. Durante un período de 15 años - desde 1946 hasta 1960 el producto interno bruto a precios constantes de 1970 se duplicó en toda América Latina, y en algunos países de la región - Brasil, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México, Nicaragua, Perú, República Dominicana y Venezuela - aumentó en más de dos veces. En otros países latinoamericanos, en particular en aquéllos que también ya tenían la estructura de su economía nacional relativamente diversificada para aquel entonces - Argentina, Colombia, Chile - tuvo lugar asimismo un aumento importante del producto interno bruto. Considerando este aumento conviene subrayar el crecimiento en la esfera de la producción y los cambios considerables en la estructura de las economías. En este período el volumen del producto bruto en la agricultura, silvicultura, caza y pesca de América Latina aumentó en 1.6 veces; en minas y canteras: 2.4 veces; en la construcción: 1.9 veces.

El desarrollo industrial tuvo particular significación. Así, por ejemplo, mientras en el conjunto de países de América Latina el producto bruto de las industrias manufactureras aumentó en 2.3 veces, en diez de ellos superó el nivel promedio regional. En 1960 este producto bruto en comparación con el nivel de 1946 aumentó en Argentina: 60.5%; Brasil: 249.4%; Colombia: 165.4%; Costa Rica: 200.0%; Chile: 87.0%; El Salvador: 181.9%; Panamá: 165.9%; Perú: 163.1%; República Dominicana: 104.8% (en comparación con el nivel de 1950); Venezuela: 196.5%. Al lado de los países que ya tenían su industria relativamente desarrollada (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Venezuela) aparecieron los nuevos con su industria manufacturera en proceso de desarrollo. Más aún, un hecho importante consiste en que el desarrollo industrial abarcó a los países relativamente pequeños y con recursos limitados.

La estructura de la producción de bienes cambió considerablemente en el período de 1946 hasta 1960. El peso específico de la agricultura, silvicultura, caza y pesca en el producto bruto de ramas de la economía que crean bienes, disminuyó de 43.2% a 35.5%. No hubo gran cambio en la participación de las minas, canteras y construcción en la producción total de bienes, mientras que la porción de las industrias manufactureras aumentó de 37.6% a 43.9%. 4/

Con la industrialización durante este período se inicia el proceso de sustitución de importaciones de bienes industriales y fueron creadas las condiciones materiales para amparar un avance en la exportación manufacturera.

Este desarrollo económico con todas sus desproporciones y deficiencias en comparación con las metas y necesidades objetivas, actualizó el problema relativo a la diversificación del comercio exterior de los países de América Latina, e impuso la necesidad no sólo de proyectarse hacia nuevos mercados, sino que indujo además a la búsqueda de nuevas formas de relaciones económicas estables y duraderas en el largo plazo. Las orientaciones

4/ Para las cifras sobre el crecimiento de la economía, cambios estructurales, véase: CEPAL, "Series históricas del crecimiento de América Latina, 1978", Cuadernos estadísticos de la CEPAL, N° 3, pp. 16, 17, 36, 37, 50-52, 56-58.

principales de esta búsqueda fueron el paso hacia la integración económica latinoamericana, y otra, la ampliación geográfica del comercio exterior.

Otro proceso - la introducción parcial de la planificación en la economía de los países latinoamericanos surgida en forma embrionaria a principios de los años 1950 - empezó a madurar aceleradamente, y hacia el límite de los años 1950 y 1960 elementos de planificación fueron integrados a la gestión económica en los países de la región. Es obvio que el nivel y grado de planificación, de capacitación de los profesionales y su papel real en el manejo de la economía nacional variaban de un país a otro. Pero en la mayoría de ellos fueron creadas instituciones de planificación, las que comenzaron a elaborar programas de desarrollo económico a largo plazo, en los cuales las relaciones económicas externas estaban presentes como uno de los componentes básicos.

Este nuevo elemento - la planificación - en la vida económica de los países de América Latina formó un enfoque más amplio e integral que contribuyó al desarrollo de las relaciones económicas externas e indujo a buscar con mayor realismo y objetividad las formas de asegurar el desarrollo económico a largo plazo.

Reconociendo las limitaciones objetivas en la aplicación de la planificación a la economía, así como el grado de efectividad que ella haya podido tener, es necesario también reconocer que los intentos de aplicarla a la economía de los países latinoamericanos, implicó reconocerla como el mecanismo sin el cual ya era extremadamente difícil asegurar el desarrollo económico. Ello sin lugar a dudas fue un paso muy positivo, ya que obligó a emprender pasos concretos en la búsqueda de nuevos mercados, nuevos proveedores y de crear la base para las relaciones económicas de largo plazo. De modo que la aplicación de elementos de planificación no sólo ha contribuido a elevar el nivel de desarrollo económico, sino que ha contribuido a poner orden en las relaciones exteriores de América Latina en las que antaño predominaron los factores coyunturales.

Estos dos hechos de la realidad latinoamericana de los años 1950 influyeron en gran medida en la posición y actividad de los países de la región en la ONU. En el curso de este decenio los países de América Latina volvieron a la ONU para la discusión de su propuesta presentada en 1946

/sobre la

sobre la creación de la organización internacional de comercio mencionada más arriba manifestando ciertas coincidencias en las posiciones de los países de América Latina y de los países del CAME en materia de relaciones económicas internacionales. En aquel tiempo esta proposición originalmente latinoamericana fue sustituida por la iniciativa de algunos países desarrollados de economía de mercado por otra idea. Sin embargo, algunos países de la región a mediados de los años 1950 pusieron nuevamente el acento sobre el perfeccionamiento de las condiciones y de la organización del comercio internacional. También es necesario recordar que a fines de los años 1950 en algunos países latinoamericanos tuvieron lugar acontecimientos políticos (Colombia, Venezuela, Cuba) que ayudaron a eliminar los prejuicios sobre el comercio con los países socialistas.

En cuanto a los países miembros del CAME, cabe subrayar que las nuevas orientaciones en el comercio exterior de los países de América Latina coincidían en lo principal con su política de comercio exterior y en la búsqueda para resolver sus tareas de desarrollo económico. Las tensiones posteriores de la segunda guerra mundial orientaron a los países de democracia popular de la Europa Oriental y la URSS para estrechar su colaboración económica entre sí. Pero estos países nunca se orientaron hacia el desarrollo autárquico, y cuando llegó el momento oportuno, gracias a la distensión en las relaciones internacionales, ellos en base a esfuerzos conjuntos empezaron a realizar más activamente su política económica hacia terceros países y a comerciar con ellos sin prejuicios basados en la diferencia de sistemas políticos y socio-económicos.

Otro factor que favoreció el incremento de las relaciones económicas exteriores fue el desarrollo industrial de los países miembros del CAME y el tránsito de aquéllos que en el pasado reciente fueron países con predominio del sector agrícola al grupo de países agro-industriales de aquél período. En el plazo de 10 años, desde 1950, cuando los países de Europa Oriental y la URSS pasaron en general por la etapa de recuperación de sus economías nacionales después de la segunda guerra mundial, la producción industrial de todos ellos se triplicó (306% en 1960 con base 1950 = 100%). La producción global de la industria por países creció de

/la siguiente

la siguiente manera (con la misma base): Bulgaria: 397%; Checoslovaquia: 273%; Hungría: 267%; Mongolia: 279%; Polonia: 317%; RDA: 287%; Rumania: 340%; URSS: 304%. 5/

En todos los países miembros del CAME la producción de bienes de producción predomina sobre la de bienes de consumo. En Bulgaria, Hungría, Polonia y Rumania fue creada una amplia línea de nuevas ramas industriales y entre ellas la producción de metales, de maquinaria y de medios de transporte.

En resumen, del análisis del desarrollo y diversificación de las fuerzas productivas y del crecimiento de la producción en los países de ambas regiones se llega a la siguiente conclusión: a fines de los años 50 y comienzos de los 60 se formó una de las condiciones básicas para el desarrollo de las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países del CAME, ya que los países de ambas regiones coincidían en muchos aspectos del desarrollo de la base material para su comercio exterior y otras formas de relaciones económicas externas.

2.3 Situación del comercio exterior en ambas regiones

En aquel período el comercio exterior de los países de las dos regiones evolucionaba con tendencias opuestas. 6/

5/ CAME, "El Consejo de Ayuda Mutua Económica: 25 años", 1974, versión en español, p.36.

6/ En el análisis de las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países miembros del CAME en cierto modo Cuba se diferencia de los países de ambas regiones, debido a que este país es latinoamericano y simultáneamente es país miembro del CAME. Además, es necesario tener en cuenta las particularidades del comercio de Cuba con los demás países latinoamericanos desde el inicio de los años 1960. Por lo tanto, bajo el término países del CAME se entiende el conjunto de los países siguientes: Bulgaria, Cuba, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, RDA, Rumania y la URSS; bajo el término "países europeos del CAME" se entiende el mismo conjunto de estos países con excepción de Cuba; bajo el término "América Latina" se comprende, hasta 1960, el conjunto de 20 países latinoamericanos incluida Cuba, y desde 1960 en adelante se entiende el conjunto de países latinoamericanos y caribeños sin Cuba para este estudio.

Dos rasgos principales diferencian la situación en el comercio externo de cada región. Mientras en los países miembros del CAME el desarrollo de la producción coincidía con el desarrollo de su comercio exterior, en los países de América Latina tenía lugar otra situación que era no solamente más complicada, sino que también era contradictoria. Esta contradicción interna en la situación de la economía de América Latina en el decenio de 1950 consistía en que el desarrollo en la esfera de la producción material no iba acompañado con el desarrollo correspondiente de su comercio exterior. Al contrario, aumentaba el desequilibrio entre el desarrollo en la esfera de producción y el desarrollo en el comercio exterior.

Las cifras evidencian el desarrollo del comercio exterior de ambas regiones en el decenio de 1950 y su coincidencia o no-coincidencia con el desarrollo en la esfera de la producción.

En cuanto a los países miembros del CAME, su comercio exterior durante el período de 1950 hasta 1960 tuvo el comportamiento siguiente: la exportación de todos los países de la región aumentó en 214% y la importación en 247%. 7/ El aumento total del comercio exterior de los países de la región fue el siguiente: Bulgaria: 382%; Checoslovaquia: 164%; Hungría: 183%; Polonia: 117%; RDA: 403%; Rumania: 200% y la URSS: 244%. 8/ La estructura de las exportaciones e importaciones correspondió con el desarrollo de los sectores productivos y, lo más importante, hubo la coincidencia entre el desarrollo económico general, el industrial y el del comercio exterior.

A diferencia de esto, América Latina enfrentó una situación contradictoria en el desarrollo de las ramas básicas de su economía: en la esfera de la producción material y en el comercio exterior. La situación producida en estas ramas perjudicaba el desarrollo económico de América Latina: el crecimiento del comercio exterior de sus países se atrasaba

7/ UNCTAD, "Handbook of International Trade and Development Statistics, 1972", pp. 8, 9, 16 y 17.

8/ CAME, "La economía nacional de los países miembros del CAME: 25 años", 1974 (en ruso) p. 262.

de más en más con respecto al desarrollo económico. Gracias a los esfuerzos para solucionar una parte de los problemas económicos por medio de la integración económica latinoamericana existía cierta esperanza para el futuro. Sin embargo el proceso de industrialización de América Latina exigía el acceso a los mercados de terceros países.

Las exportaciones e importaciones de América Latina durante el decenio 1950-1960 aumentaron con ritmo mucho más lento que el del resto del mundo y de otras regiones. Los cambios en las exportaciones e importaciones de América Latina hasta 1960, en comparación con el comercio exterior de otras regiones y grupos de países, fueron los siguientes: (en %, 1950 = 100%).

Cuadro 1

	Exportación	Importación
Mundo total	209.5	211.4
Países desarrollados de economía de mercado	230.4	214.4
Países de Europa Oriental y la URSS	311.0	347.5
Países en desarrollo en total	144.2	172.6
De éstos:		
América Latina	129.7	148.6
África	172.1	191.8
Asia, Sud y Sud-Este	118.5	173.1

Fuente: "Handbook of International Trade and Development Statistics - 1972". pp. 2-17.

América Latina fue la única región del mundo cuyo comercio exterior y, en particular, su exportación estaban desarrollándose muy lentamente y esta región estaba atrasándose cada año más en el desenvolvimiento de una de sus más importantes ramas económicas. Aún más, el ritmo de crecimiento de la exportación fue mucho más lento que el de la importación. Surgió así y empezó a crecer un saldo negativo en el intercambio comercial.

/Si en

Si en 1950 América Latina tenía para el conjunto de los 20 países un saldo positivo de comercio exterior con un monto de 980 millones de dólares, en 1960 este saldo fue solamente de 220 millones de dólares. De los 20 países, 16 de ellos (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Uruguay) tenían en 1960 saldo negativo en su comercio con un monto total de 1 168 millones de dólares.

Otro aspecto negativo en el comercio exterior de América Latina en dicho decenio consistió en que no hubo cambios en la distribución geográfica ni de sus exportaciones ni de sus importaciones. Durante el decenio América Latina mantuvo los mismos mercados para sus productos y los mismos proveedores, es decir Estados Unidos y los países de Europa Occidental.

Además, América Latina sufrió una disminución en su participación relativa en el comercio mundial. En el quinquenio 1955-1960 la participación latinoamericana en la exportación mundial de productos alimenticios (CUCI 0 + 1 + 22 + 4) se redujo de 20.5 a 17.5%; en materias primas de origen agrícola (CUCI 2 menos 22, 27 y 28) de 8.9 a 7%; en combustibles y lubricantes (CUCI 3) de 27.5 a 25.6%; en metales no ferrosos (CUCI 68) de 14.4 a 11.8%. 9/ No hay datos completos para la comparación correspondiente al año 1950, pero los datos parciales testimonian que el comienzo de esta tendencia se hizo notar en América Latina desde fines de los años 1940 y en la región se reconocía que ésta tenía el carácter de largo plazo.

En resumen es posible concluir que en el decenio de 1950 la situación del comercio exterior de América Latina empeoró considerablemente. No solamente tuvo lugar el retraso de su desarrollo y estancamiento de su estructura y distribución geográfica, sino que también los países latinoamericanos empezaron a perder posiciones en las relaciones económicas internacionales.

A la luz de esta situación de estancamiento y pérdidas en el comercio exterior de América Latina, que no sólo no coincidía con el desarrollo alcanzado en la esfera de la producción, sino que actuaba como freno para ésta, sería conveniente analizar qué posibilidades para superarla no fueron utilizadas. En aquel entonces existían ciertas posibilidades que pudieron

9/ CEPAL, "Tendencias y proyecciones del comercio latinoamericano en el ámbito internacional". CEPAL/VP/CPE/184; noviembre de 1978, p.7.

haber ayudado no sólo a salir de la situación crítica en que se encontraba el comercio exterior latinoamericano, sino que a situarlo a un nivel de real contribución al desarrollo económico de la región.

Entre las posibilidades que existieron se pueden mencionar medidas tales como los incentivos fiscales para la exportación y asistencia técnica y financiera a los productores; medidas para orientar la importación y promoverla con créditos y otros mecanismos, y medidas que ya aplicaban los países desarrollados de economía de mercado. Además de las posibilidades ya enumeradas los países de América Latina pudieron iniciar la apertura hacia nuevos mercados, tanto para colocar sus productos como para abastecerse de aquellos bienes necesarios para sus economías. Todo esto pudo haberse hecho sin necesidad de nuevas inversiones en el sector y la posibilidad cierta de sacar ventajas del mayor número de proveedores existentes en esos momentos.

La ampliación geográfica del comercio con productos tradicionales con certeza habría preparado el terreno para iniciar la venta de productos no tradicionales. Concretamente dentro de esta posibilidad podría haber estado el comercio entre los países de América Latina y los países miembros del CAME.

Las ventajas que para ambas partes hubiera podido traer consigo este comercio habrían sido múltiples debido a las necesidades y problemas concretos de cada país. Más aún, si se tienen en cuenta las condiciones concretas del comercio mundial en aquel período, conviene subrayar que habrían muchos productos en los países de ambas regiones que podían y eran de interés para exportar e importar. La comparación de la estructura de las exportaciones de los países latinoamericanos y de las importaciones de los países del CAME, y viceversa, refleja que habrían amplias coincidencias en las necesidades de exportar para unos y de importar para otros.

Coincidencias como las mencionadas fueron las que promovieron en aquel período el desarrollo del comercio entre los países del CAME y los países en desarrollo de Africa y Asia.

La comparación de estructuras de exportación e importación es en cierto modo convencional, puesto que las estadísticas sobre comercio exterior que aplican los países de una y otra región difieren en muchos aspectos. Sin embargo es posible comparar los datos estadísticos para

/llegar a

llegar a conclusiones con determinada exactitud. Para la comparación de los datos de 1955 y 1960 es posible usar la clasificación de CUCI y datos publicados por la UNCTAD; y con el fin de abarcar el período a partir de 1950, aprovechar los datos originales de los países del CAME que muestran con más exactitud las posibilidades y necesidades de sus economías nacionales y también simultáneamente usar las estadísticas que publica el CAME.

Comparando la exportación del conjunto de los países de América Latina con la importación del conjunto de los países europeos miembros del CAME (Ver cuadros 2 y 3), en 1955 y 1960 es posible ver que la exportación total de productos básicos de América Latina aumentó en este quinquenio sólo en 7.8% debido al crecimiento en primer término de los combustibles y lubricantes (23.7%) y que la importación de productos básicos por los países del CAME aumentó en 76.4%. ^{10/} En tanto que el valor de las exportaciones de productos alimenticios y materias primas de origen agrícola por parte de América Latina en esos cinco años no tuvo cambios, la importación de estos productos por los países del CAME aumentó en 38%. Estos grupos de bienes representaban 61.1% en 1955 y 56.5% en 1960 del total de las exportaciones latinoamericanas y en las importaciones de los países del CAME representaban el 38.2 y 30.1%, respectivamente. No obstante la disminución de parte de estos artículos en el valor total de las importaciones de los países del CAME, su volumen estaba creciendo y su monto fue alto: en 1960 llegó a 3 880 millones de dólares. Además los países del CAME estaban aumentando la importación de artículos que todavía no tenían gran peso en la exportación latinoamericana por su valor, pero que sin embargo pertenecían a los grupos de bienes que los países del CAME importaban en cantidades más grandes de un año a otro. Por ejemplo, América Latina exportaba metales no ferrosos y empezó a vender productos químicos, hierro y acero. El valor de la exportación de los

^{10/} El término "productos básicos" en este estudio se usa con el mismo sentido como se interpreta para CUCI. Cierta divergencia que surge de esto debido al contenido bien reconocido en América Latina del término "productos básicos" y que representan en sí los "productos de exportación tradicional" se soluciona por medio de uso de este término y del término: "productos de exportación no-tradicional".

Cuadro 2

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE PRODUCTOS BASICOS DE LOS PAISES
DE AMERICA LATINA SEGUN LA CLASIFICACION CUCI, 1955 Y 1960

(Millones de dólares)

Año	De este:		Productos alimenticios		Materias primas de origen agrícola		Abonos y minerales en bruto, minerales metalíferos y chatarra metálica		Combustibles y lubricantes		Productos químicos		Hierro y acero		Metales no ferrosos		Artículos manufacturados		Máquinas y material de transporte	
	Total		(0+1+22+4)		(2 menos 22, 27, 28)		(27+28)		(3)		(5)		(67)		(68)		(6+8 menos 67 y 68)		(7)	
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
<u>Exportaciones</u>																				
1955	7 970	100.0	3 860	48.4	1 010	12.7	420	5.3	1 900	23.8	85	1.1	10	0.1	520	6.5	136	1.7	12	0.2
1960	8 590	100.0	3 960	46.1	894	10.4	551	6.4	2 350	27.4	110	1.3	19	0.2	540	6.3	120	1.4	19	0.2
<u>Importaciones</u>																				
1955	7 060	100.0	979	13.9	412	5.8	56	0.8	640	9.1	620	8.8	510	7.2	100	1.4	1 290	18.3	2 220	31.4
1960	7 940	100.0	956	12.0	338	4.3	60	0.8	630	7.9	790	9.9	530	6.7	125	1.6	1 310	16.5	3 010	37.9

Fuente: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, 1972, pp. 62 - 175.

Cuadro 3
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE PRODUCTOS BASICOS DE LOS PAISES DE EUROPA ORIENTAL
Y LA UNION SOVIETICA, SEGUN LA CLASIFICACION CUCI, 1955 Y 1960

(Millones de dólares)

Año	De este:		Productos alimenticios		Materias primas de origen agrícola		Abonos y minerales en bruto, minerales metalíferos y chatarra metálica		Combustibles y lubricantes		Productos químicos		Hierro y acero		Metales no ferrosos		Artículos manufacturados		Máquinas y material de transporte	
	Total		(0+1+22+4)		(2 menos 22, 27, 28)		(27+28)		(3)		(5)		(67)		(68)		(6+8 menos 67 y 68)		(7)	
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
<u>Exportaciones</u>																				
1955	7 910	100.0	1 110	14.0	945	11.9	353	4.5	1 100	13.9	295	3.7	510	6.4	180	2.3	1 220	15.4	2 130	26.9
1960	12 970	100.0	1 940	15.0	1 130	8.7	534	4.1	1 620	12.5	620	4.8	930	7.2	275	2.1	2 070	16.0	3 730	28.8
<u>Importaciones</u>																				
1955	7 320	100.0	1 600	21.8	1 200	16.4	462	6.3	690	9.4	240	3.2	415	5.6	250	3.4	747	10.2	1 740	23.7
1960	12 910	100.0	2 180	16.9	1 700	13.2	597	4.6	930	7.2	560	4.3	1 180	9.4	340	2.6	2 190	17.0	3 150	24.4

Fuente: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, 1972, pp. 62 - 178.

artículos de estas tres secciones de CUCI en 1960 fue de 669 millones de dólares contra 615 millones de dólares en 1955. Prácticamente todavía no tuvo lugar ningún cambio notable en la exportación latinoamericana de estos artículos, pero los países de la región ya estaban en proceso de desarrollo de las industrias respectivas.

En cuanto a los países europeos del CAME cabe subrayar que la importación de estos artículos se duplicó en el quinquenio, y en 1960 alcanzó a 2 080 millones de dólares.

Los mercados de los países del CAME no estaban saturados; su importación estaba aumentando constantemente y el potencial de los importadores estaba creciendo. Es posible juzgar sobre las amplias posibilidades de estos mercados, sobre su dinamismo y grandes volúmenes considerando la exportación e importación del conjunto de los países del CAME desde 1950, es decir, desde el momento cuando América Latina estaba entrando en la etapa de crisis de su comercio exterior. En el período 1950-1960 los países del CAME aumentaron las compras en el extranjero de todos los productos que exportaban los países de América Latina (ver Cuadro 4).

Los artículos de exportación latinoamericana correspondían a tres grandes secciones de la clasificación estadística de comercio exterior de los países del CAME; combustibles, materias primas, minerales, metales; alimentos, materias alimenticias; productos químicos, fertilizantes; y algunos otros, que representaban cerca del 60% del valor total de la importación efectuada por el conjunto de los países del CAME. Teniendo en cuenta los planes de desarrollo económico de los países del CAME es posible estimar qué significación entonces hubieran podido tener estos artículos procedentes de América Latina.

Es obvio que el posible comercio entre los países de América Latina y los países europeos miembros del CAME no habría traído consigo los aportes directos para la diversificación de las economías de los países latinoamericanos, ya que la base de este comercio habría estado compuesta por los productos de exportación tradicional de América Latina, mientras que los productos de nuevos sectores de la economía de dichos países, de sus sectores dinámicos, todavía no habrían podido jugar un gran papel.

/Pero para

Cuadro 4

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LOS PAISES EUROPEOS MIEMBROS DEL CAME, 1950-1960

(Millones de rublos)

Año	Total		Máquinas, equipos y herramientas		Combustibles materiales crudos, minerales, metales		Alimentos, materiales alimenticios de origen vegetal y animal		Artículos de consumo duradero y no duradero		Productos químicos fertilizantes, materiales para construcción y otras	
	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje
	<u>Exportaciones</u>											
1950	3 845	100.0	671.6	17.5	938.4	24.4	1 246.1	32.4	444.3	11.5	544.6	14.2
1955	7 276	100.0	1 862.0	25.6	2 257.6	31.0	1 767.2	24.3	560.1	7.7	829.1	11.4
1960	11 871	100.0	3 577.7	30.2	3 596.9	30.3	2 680.0	22.5	1 183.9	10.0	832.5	7.0
	<u>Importaciones</u>											
1950	3 531	100.0	792.9	22.5	956.6	27.1	1 306.1	37.0	186.2	5.3	289.2	8.2
1955	6 723	100.0	1 680.3	25.0	1 798.8	26.8	2 489.3	37.0	302.9	4.5	451.7	6.7
1960	12 029	100.0	3 155.5	26.2	3 298.5	27.4	3 485.8	29.0	1 219.9	10.1	869.3	7.2

Fuente: CAME, Anuario estadístico - 1971, pp. 341 - 347.

Pero para América Latina en aquel tiempo la tarea de acceso a nuevos mercados tenía dos objetivos: primero asegurar la venta de los productos tradicionales ante el empeoramiento de los mercados mundiales correspondientes; segundo, empezar la promoción de la exportación de los productos manufacturados y semimanufacturados.

El primer objetivo era entonces de mucha significación para América Latina, pues estaban recrudeciendo las dificultades en la exportación de alimentos y materias primas de origen vegetal y animal, de materias primas con destino a la producción. El objetivo de encontrar nuevos mercados y nuevos proveedores se convirtió para América Latina en los años 1950 en una de las tareas que exigía solución urgente.

Los países en desarrollo de Africa y Asia se enfrentaron en aquellos años con problemas y tareas en cierto modo parecidas en su comercio externo y en general típicos para todos los países llamados en aquel entonces sub-desarrollados. La posición de los países de América Latina en el comercio internacional y el carácter de los problemas en esta esfera con los cuales se enfrentaron los países de esta región también coincidían en muchos aspectos con los de los países de Asia y Africa.

Sin embargo, existían ciertas diferencias en estas materias entre los países de Asia y Africa y los países de América Latina. Los últimos disponían con relativamente mejores condiciones para solucionar sus problemas en el comercio exterior. Los países latinoamericanos en comparación con los países en desarrollo de Asia y Africa estaban en un nivel más alto en su desarrollo económico, particularmente en el industrial, en la capacidad profesional del personal nacional de las empresas, bancos, centros de investigación técnica y científica, como asimismo en el acceso a los mercados de los países desarrollados de economía de mercado debido a la estructura más diversificada de sus exportaciones.

Es obvio que se trata de diferencias dentro del grupo de los países en desarrollo que tenían lugar en los años 50 y que se debieron a muchas razones históricas ya analizadas en muchos estudios. Pero no solamente estas diferencias, que objetivamente exigían algunos años para superarlas, distinguían a estos países. Otra distinción, que tiene gran importancia para el estudio de las relaciones económicas de América Latina con los países del CAME, consistía en su política económica hacia el exterior. En este campo los países latinoamericanos quedaron a la zaga de los países de Asia y Africa en las relaciones económicas con los países socialistas.

La comparación del desarrollo del comercio de los países en desarrollo

de tres regiones con los países desarrollados de economía de mercado, con los países socialistas y dentro de cada región (ver Cuadros 5 y 6) en los años 1950 muestra que los países de Africa y de Asia, sin disminuir considerablemente su comercio con los países desarrollados de economía de mercado, aumentaron su exportación a los países socialistas y en primer término a los países de Europa Oriental y la URSS. Si la exportación de América Latina hacia Europa Oriental y la URSS en el quinquenio 1955-1960 aumentó en 51.4%, la de Africa creció en 160.3% y la de Asia en 218.4%. En cifras absolutas las exportaciones de los países de Asia y Africa a los países europeos del CAME también superaron el monto de las exportaciones de América Latina a esta región.

Este comercio tenía importancia para los países de Europa Oriental tanto para la diversificación de sus importaciones y ampliación de la línea de proveedores, como por la apertura de nuevos mercados para sus exportaciones, a pesar de que en cifras absolutas este comercio en aquel entonces todavía no era grande. El Cuadro 6 muestra la posición que ocupaban los países en desarrollo de las tres regiones del mundo en las exportaciones e importaciones totales de los países europeos del CAME y la participación de América Latina en el comercio de los países de Europa Oriental y la URSS en comparación con el comercio de todos los países en desarrollo en 1955 y 1960.

Esta comparación de los datos sobre el comercio exterior de los países europeos miembros del CAME reflejan que estos países disponían de una creciente capacidad adquisitiva de sus mercados nacionales y, simultáneamente, los datos sobre su exportación y sobre su desarrollo económico, muestran también su potencial para la exportación. Con ello estos países estaban demostrando uno de los rasgos principales de su política económica exterior que fue y sigue siendo el desarrollar el comercio con los países en desarrollo. En síntesis, al hacer la comparación del comercio entre América Latina por un lado y los países en desarrollo de Asia y Africa, por el otro, con los países europeos miembros del CAME, hay razón para subrayar que los países latinoamericanos usaron en menor grado que los países de Africa y de Asia las posibilidades para desenvolver el comercio con los países de Europa Oriental y la URSS. El menor grado de uso por parte de América Latina de estas posibilidades resalta más al tomar en cuenta la estructura de sus exportaciones, la amplia variedad de sus artículos de exportación tradicional

/tanto los

Cuadro 5

AMERICA LATINA, AFRICA Y ASIA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS BASICOS DE PAISES EN DESARROLLO,
SEGUN REGIONES Y PAISES, 1955 Y 1960

(Millones de dólares)

	América Latina				Africa				Asia			
	1955		1960		1955		1960		1955		1960	
	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje
<u>Total</u>	<u>7 970</u>	<u>100.0</u>	<u>8 590</u>	<u>100.0</u>	<u>4 430</u>	<u>100.0</u>	<u>5 310</u>	<u>100.0</u>	<u>9 910</u>	<u>100.0</u>	<u>11 910</u>	<u>100.0</u>
De este hacia:												
Países desarrollados de economía de mercado	6 170	77.4	6 750	78.6	3 710	83.7	4 200	79.1	6 210	62.7	7 620	64.0
Estados Unidos	3 510	44.0	3 600	41.9	445	10.0	420	7.9	1 310	13.2	1 510	12.7
Europa occidental	2 290	28.7	2 730	31.8	3 090	69.7	3 580	67.4	3 580	36.1	4 260	35.6
América Latina	760	9.5	680	7.9	12	0.3	37	0.7	223	2.2	184	1.5
Africa	41	0.5	61	0.7	310	7.0	350	6.6	320	3.2	425	3.6
Asia	56	0.7	61	0.7	210	4.7	290	5.5	2 660	26.8	2 910	24.4
Países socialistas	181	2.3	306	3.6	141	3.2	374	7.0	252	2.5	524	4.4
De este hacia:												
Europa oriental y la Unión Soviética	175	2.2	265	3.1	115	2.6	300	5.6	121	1.2	380	3.2

Fuente: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, 1972, pp. 54-57.

Cuadro 6

COMERCIO DE PRODUCTOS BASICOS ENTRE LOS PAISES DE EUROPA ORIENTAL Y LA UNION SOVIETICA
Y LOS PAISES EN DESARROLLO DE AMERICA LATINA, AFRICA Y ASIA EN 1955 Y 1960

(Millones de dólares)

	Exportaciones						Importaciones					
	1955			1960			1955			1960		
	Valor	Porcentajes		Valor	Porcentajes		Valor	Porcentajes		Valor	Porcentajes	
Total con el mundo	7 910	100.0	-	12 970	100.0	-	7 320	100.0	-	12 910	100.0	-
Total con los países en desarrollo	381	4.8	100.0	835	6.4	100.0	411	5.6	100.0	945	7.3	100.0
De este:												
América Latina	140	1.8	36.7	235	1.8	28.1	175	2.4	42.6	265	2.1	28.0
África	110	1.4	28.9	240	1.8	28.8	115	1.6	28.0	300	2.3	31.8
Asia sur y sur este	72	0.9	18.9	235	1.8	28.1	92	1.2	22.4	315	2.4	33.3
Asia oeste	59	0.7	15.5	125	1.0	15.0	29	0.4	7.0	65	0.5	6.9

Fuente: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development, 1972, pp. 46, 47, 54 - 59.

tanto los de la zona tropical como los de la zona templada. Los países de América Latina disponían ya en aquel período de organismos para el comercio exterior bastante desarrollados y con profesionales nacionales bien capacitados en esta actividad económica.

Por supuesto, ciertas condiciones desfavorables para el desarrollo del comercio entre los países de Europa Oriental y la URSS y los países en desarrollo se debían a la falta de algunos productos para la exportación por parte de los países del CAME debido a escasez de recursos. Esto se refería a las materias primas para los procesos productivos principalmente. No obstante esta escasez, que frenaba en cierto modo la exportación, a los países del CAME no les impedía desarrollar su importación en general y también aquella proveniente desde los países en desarrollo, lo que correspondía a los intereses de dichos países de exportar más sus productos tradicionales. Había otras dificultades que se debían a las condiciones de acceso al mercado de los países en desarrollo. Unas de las condiciones de acceso a los mercados de estos países estaban representadas por normas y procedimientos bien instaurados en la legislación y práctica del comercio exterior de cada país, y otras eran casuales o artificialmente creadas sin base económica y sus raíces estaban más en la esfera política.

2.4 Toma de decisiones políticas

Este análisis lleva a la conclusión que para desarrollar el comercio entre los países de América Latina con los del CAME y superar por lo menos en parte las dificultades en el comercio exterior latinoamericano, derivadas de las condiciones y problemas que América Latina enfrentó en las relaciones económicas internacionales, faltaba la toma de decisiones políticas en esta esfera. Con respecto a esto conviene subrayar que para el desarrollo del comercio internacional desde los primeros años de la postguerra fue y hasta hoy día es muy importante el papel de las decisiones políticas, que fue confirmado con numerosos hechos en el comercio exterior de los países de economía de mercado y socialistas.

Considerando toda la gama de factores importantes que contribuyeron al desarrollo de las relaciones económicas entre América Latina y los países miembros del CAME desde fines de los cincuenta y comienzos de los sesenta, es necesario reconocer la significación de la toma de decisiones políticas

en algunos países de América Latina para restablecer y desarrollar el comercio con los países socialistas en unos casos, e iniciarlo en otros. En América Latina a fines de los años 1950 la acumulación de las consecuencias negativas del desarrollo económico en general y de la industria en particular por un lado, y del estancamiento en el comercio exterior por el otro, llevó a un punto crítico y generó la necesidad de tomar decisiones políticas respecto a ampliar la geografía de su comercio exterior.

Este factor jugó un papel clave para este momento entre varios otros factores que marcaron el surgimiento de un ambiente favorable y el desarrollo de las condiciones materiales para las relaciones económicas en estudio.

A fines de los años 1950 Argentina, Brasil, Colombia y Uruguay, sus entidades responsables para la exportación de carne, cueros, lana, café, en primer lugar, y de otros productos, para el desarrollo económico de sus países, bajo el auspicio oficial enviaron sus delegaciones a algunos países miembros del CAME. México, Cuba y Brasil dieron la bienvenida a las exposiciones sobre el desarrollo económico y cultural de la URSS. Estas misiones y la actitud benévola abrieron paso al desarrollo del comercio entre los países de ambas regiones. Los gobiernos de algunos países latinoamericanos llegaron al acuerdo con los países de Europa Oriental y la URSS para instalar en sus territorios oficinas comerciales de éstas últimas, a pesar de que todavía no habían sido establecidas las relaciones diplomáticas.

Se hicieron más frecuentes las visitas de los representantes de las empresas de comercio exterior a los países de la otra región y vale la pena subrayar que algunos gobiernos latinoamericanos facilitaron el otorgamiento de visas para los representantes de las entidades de comercio exterior de los países de Europa Oriental y la URSS. Es cierto que las dificultades en este aspecto todavía existían pero ya en menor escala.

Desde 1957 los países del CAME empezaron a participar en las sesiones de la Comisión en calidad de observadores. Esto permitió a las entidades correspondientes de estos países apreciar en forma más exacta y completa la situación económica de América Latina, de su comercio exterior y visualizar sus problemas y elaborar las bases para realizar el comercio en forma adecuada a la realidad y las necesidades de los países latinoamericanos.

/Finalmente, evaluando

Finalmente, evaluando los hechos, circunstancias y objetivos que crearon el nuevo ambiente y condiciones materiales para las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países miembros del CAME, vale subrayar que hacia el fin de los años 1950 perdieron su influencia ciertos prejuicios y empezó a prevalecer el realismo. También merece subrayarse que desde el fin de los cincuenta y comienzos de los sesenta, los países de ambas regiones emprendieron nuevos y más activos esfuerzos para desarrollar las relaciones económicas entre ellos.

3. Desarrollo del comercio como forma principal de las relaciones económicas

3.1 Crecimiento de las exportaciones e importaciones y sus particularidades para cada región

Las relaciones económicas de los países de América Latina y del Caribe con los países miembros del CAME desde 1960 a la fecha, vienen desarrollándose principalmente en su aspecto comercial. Esta forma de las relaciones económicas fue y sigue siendo la más utilizada tanto para establecer los vínculos económicos entre los países de ambas regiones, que todavía no los habían logrado, como para desarrollar los ya establecidos. Por su intermedio se está efectuando no solamente el intercambio comercial o los negocios de compra y venta, sino que se realiza el suministro de equipos, maquinaria y otros bienes para los proyectos de colaboración ya sea en la construcción, cooperación en la producción, como así en caso de suministro con crédito efectuar el pago con las mercaderías de origen nacional.

De los negocios comerciales aislados entre los países de ambas regiones, que fue lo típico para el período anterior, se pasó al comercio más amplio y en cierto modo estable. A mediados del decenio de 1970 todos los países europeos miembros del CAME comerciaban con 23 países de América Latina y del Caribe, a los cuales corresponde agregar a Cuba en su doble condición de país latinoamericano y miembro del CAME. También precisamente en el período de estudio empezó la colaboración económica en las esferas de producción y de construcción.

El intercambio comercial entre los países de ambas regiones en el período aumentó más de seis veces en comparación con su valor de 1960, siempre y cuando se eliminaran las grandes e inhabituales compras de trigo

/en América

Cuadro 7
 COMERCIO DE LOS PAISES EUROPEOS MIEMBROS DEL CAME CON LOS PAISES DE AMERICA LATINA, 1960-1976^{a/}
 (En miles de dólares)^{b/}

Países miembros del CAME	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Total intercambio	350 011	302 146	311 063	304 269	320 092	431 609	454 991	373 158	390 644	457 778	482 152	527 756	626 412	928 846	1 353 597	2 176 143	2 408 649
Exportaciones	150 217	133 276	117 354	102 326	108 893	119 553	129 310	139 063	129 680	166 780	154 522	168 227	226 404	230 456	420 146	597 190	632 511
Importaciones	154 794	168 870	193 709	201 943	211 199	312 056	325 681	234 095	260 964	290 998	327 630	359 529	400 008	698 390	933 451	1 578 953	1 776 138
Bulgaria																	
Total	1 278	959	2 549	2 082	15 597	5 176	11 043	21 804	21 546	22 968	11 717	16 193	26 436	36 331	55 497	45 888	59 702
Exportaciones	631	657	1 071	1 573	2 922	1 581	5 422	8 806	3 209	10 715	2 199	6 177	7 518	11 798	6 879	3 383	3 195
Importaciones	647	302	1 478	509	12 675	3 595	5 621	12 998	18 337	12 253	9 518	10 016	18 918	24 533	48 618	42 505	56 507
Checoslovaquia																	
Total	81 417	86 258	79 795	65 677	61 763	67 002	70 594	66 303	60 140	68 580	94 490	99 402	112 866	138 965	181 200	224 726	281 819
Exportaciones	45 791	42 459	36 448	28 611	31 611	27 910	35 948	30 766	29 957	28 631	34 248	36 734	49 457	44 000	70 755	94 657	81 379
Importaciones	35 626	43 799	43 347	37 066	30 152	39 092	34 646	35 537	30 183	39 949	60 242	62 668	63 409	94 965	110 445	130 069	200 440
Hungría																	
Total	31 670	22 520	24 560	31 850	34 390	25 870	35 000	42 250	39 500	44 590	60 810	51 040	47 700	83 210	123 840	134 760	200 710
Exportaciones	17 820	10 850	13 070	10 710	8 100	4 120	4 280	17 380	7 050	17 810	14 650	15 900	17 600	37 360	40 270	31 910	30 710
Importaciones	13 850	11 670	11 490	21 140	26 290	21 750	30 720	24 870	32 450	26 780	46 160	35 140	30 100	45 850	83 570	102 850	170 000
Polonia																	
Total	81 680	56 292	38 086	54 850	60 806	119 466	77 817	69 840	72 738	93 015	111 132	118 218	140 951	133 748	229 053	276 647	391 362
Exportaciones	32 795	23 111	10 462	17 886	13 958	15 531	22 533	24 150	26 084	39 046	48 507	57 571	76 319	38 603	85 879	143 085	211 608
Importaciones	48 885	33 181	27 624	36 964	46 848	103 915	55 284	45 690	46 654	53 969	62 625	60 647	64 632	95 145	143 174	133 562	179 754
Alemania, Rep. Democ.c/																	
Total	32 700	42 900	35 000	30 800	47 100	43 000	55 400	74 300	75 100	86 800	89 400	87 400	78 500	102 900	143 200	140 400	237 400
Exportaciones	16 100	21 000	12 900	10 100	19 600	14 900	19 300	33 600	32 900	40 300	36 800	27 400	20 000	32 700	44 500	40 400	47 000
Importaciones	16 600	21 900	22 100	20 700	27 500	28 100	36 100	40 700	42 200	46 500	52 600	60 000	58 500	70 200	98 700	100 000	190 400
Rumania																	
Total	8 155	11 662	12 629	10 566	11 214	12 652	7 584	7 106	16 621	12 382	27 936	27 059	47 824	40 093	86 115	139 585	220 533
Exportaciones	5 191	5 644	4 959	2 557	3 702	5 714	4 272	4 694	7 925	5 167	9 451	9 778	24 026	10 682	28 222	84 609	107 910
Importaciones	2 964	6 018	7 670	8 009	7 512	6 938	3 312	2 412	8 696	7 215	18 485	17 281	23 798	29 411	57 893	54 976	112 623
Unión Soviética																	
Total	68 111	81 555	118 444	108 444	89 222	158 443	197 553	91 555	104 999	129 443	86 667	128 444	172 135	393 599	534 692	1 214 137	1 017 123
Exportaciones	31 889	29 555	38 444	30 889	29 000	49 777	37 555	19 667	22 555	25 111	8 667	14 667	31 484	55 313	143 641	199 146	150 709
Importaciones	36 222	52 000	80 000	77 555	60 222	108 666	159 998	71 888	82 444	104 332	78 000	113 777	140 651	338 286	391 051	1 014 991	866 414

Fuente: Anexos estadísticos de los estudios "país-región" del proyecto RLA/76/013 presentados por los expertos procedentes de los países miembros del CAME.

- a/ El conjunto de los países de América Latina y del Caribe incluye: Argentina, Barbados, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tabago, Uruguay, Venezuela. El Comercio entre los países europeos miembros del CAME y Cuba véase el cuadro 17
- b/ El monto de las exportaciones e importaciones en monedas nacionales de los países miembros del CAME está expresado en dólares de los Estados Unidos; para lo cual se utilizó la metodología que aplica la ONU en la elaboración del Yearbook of International Trade Statistics.
- c/ Las cifras sobre el comercio de Alemania, República Democrática con América Latina y el Caribe incluyen sólo su comercio con Argentina, Brasil, Colombia, México y Perú. Las cifras sobre exportaciones e importaciones de Alemania, República Democrática para los años 1975 y 1976 con respecto a los mismos países latinoamericanos son estimaciones de la CEPAL.

en América Latina efectuadas por la URSS en los últimos dos años del período en estudio. En 1976 el valor total del intercambio comercial entre las dos regiones alcanzó a 2.4 mil millones de dólares (véase Cuadro 7). La exportación de los países europeos del CAME hacia América Latina aumentó más de cuatro veces y la importación desde los países de América Latina creció en once veces, incluyendo las compras de trigo, y en ocho veces si se excluyen éstas. Este crecimiento de la exportación latinoamericana fue importante para los exportadores del área.

El desarrollo del comercio entre los países de América Latina y del Caribe de un lado, y de los países europeos miembros del CAME de otro, fue el siguiente en el período 1960-76.

Cuadro 8
(en millones de dólares)

	1960	1965	1970	1975	1976
Total del intercambio	304.8	431.6	482.1	2 176.1	2 408.8
Exportaciones de los países europeos del CAME hacia América Latina	150.0	119.5	154.5	597.2	632.5
Importaciones de los países europeos del CAME desde América Latina	154.8	312.1	327.6	1 578.9	1 776.1

Fuente: Datos estadísticos presentados por los asistentes estadísticos del proyecto.

En los años posteriores a 1976 los datos estadísticos de los países europeos miembros del CAME y también los datos de la UNCTAD sobre el comercio entre las dos regiones en 1970, 1975, 1976 y 1977, revelan el desarrollo del comercio en cuestión. Los datos de la UNCTAD sobre la exportación e importación del grupo de los países de ALALC hacia y desde los países de Europa Oriental y la URSS de productos básicos dan pruebas de esta tendencia (véase el Cuadro 9).

Cuadro 9
(Millones de dólares)

	1970	1975	1976	1977
Exportaciones	290	1 440	1 520	1 730
Importaciones	150	610	640	770

Fuente: UNCTAD, "Handbook of International Trade and Development Statistics 1979", pp. 662, 663 y 668.

Estos datos representan cerca del 90% del comercio entre ambas regiones y dan una imagen bastante completa sobre el comercio en estudio, permitiendo eliminar la desfiguración que puede surgir de los datos sobre el comercio de la así llamada "Developing America" que incluye los territorios dependientes del hemisferio y las islas oceánicas entre las cuales y los países socialistas no hay comercio. Además, los datos sobre el comercio entre el grupo de los países de ALALC y los países europeos del CAME permiten desagregar el comercio entre países socialistas y Cuba del comercio entre ambas regiones. Así pues, es evidente el desarrollo del comercio entre las dos regiones durante los dos decenios.

Todos los países europeos del CAME y un creciente número de los países de América Latina y del Caribe están aumentando su intercambio comercial. Es posible apreciar la participación de cada país en el comercio en estudio y la ampliación de flujos opuestos de mercaderías en los Cuadros 10 y 10-A. Más detalles para cada año, véanse en el Anexo, los Cuadros 10.1 - 10.6. 11/

11/ En el Cuadro 10 y en los cuadros 10.1 - 10.6 está presentado el comercio entre el conjunto de los países europeos del CAME (Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, RDA, Rumania, URSS) y el conjunto de los países de América Latina y el Caribe y, también, para mostrar el comercio con los países de esta región fueron seleccionados 12 países latinoamericanos y caribeños a los cuales corresponde casi el 90% del comercio de la región con los países europeos del CAME. Para este Cuadro fueron usados los datos estadísticos de comercio exterior de los países europeos del CAME que parecieron más completos, y por esto en los Cuadros se indica las exportaciones de los países europeos del CAME por su destino y sus importaciones por su origen. Por ejemplo, exportaciones hacia e importaciones desde Argentina.

Cuadro 10
 COMERCIO TOTAL DE LOS PAISES MIEMBROS DEL CAME: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE
 LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y DEL CARIBE EN 1960-1976
 (En miles de dólares, precios corrientes)

País de destino y de origen	1960		1961		1962		1963		1964		1965		1966		1967		1968	
	Valor	Porcen- taje																
Total intercambio	305 011		302 146		311 063		304 269		320 092		431 609		454 991		373 158		390 644	
Exportaciones	150 217	100.0	133 276	100.0	117 354	100.0	102 326	100.0	108 893	100.0	119 553	100.0	129 310	100.0	139 063	100.0	129 680	100.0
Importaciones	154 794	100.0	168 870	100.0	193 709	100.0	201 943	100.0	211 199	100.0	312 056	100.0	325 681	100.0	234 095	100.0	260 964	100.0
Argentina																		
Exportaciones	45 115	30.0	39 063	29.3	22 486	19.2	9 125	8.9	11 944	11.0	28 395	23.8	18 483	14.3	10 239	7.4	11 122	8.6
Importaciones	65 656	42.4	53 543	31.7	58 104	30.0	60 626	30.0	67 497	32.0	105 605	33.8	151 493	46.5	55 179	23.6	56 652	21.7
Bolivia																		
Exportaciones	659	0.4	749	0.6	1 127	0.9	956	0.9	980	0.9	1 020	0.9	1 628	1.3	1 481	1.1	1 046	0.8
Importaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Brasil																		
Exportaciones	61 966	41.2	48 426	36.3	57 739	49.2	59 440	58.1	48 438	44.5	47 033	39.3	58 034	44.9	59 031	42.4	44 500	34.3
Importaciones	57 779	37.3	68 087	40.3	60 686	31.3	80 580	39.9	71 647	33.9	69 536	22.3	70 245	21.6	80 479	34.4	86 094	33.0
Colombia																		
Exportaciones	2 787	1.9	3 381	2.5	2 108	1.8	2 666	2.6	3 527	3.2	4 031	3.4	4 404	3.4	6 880	4.9	8 517	6.6
Importaciones	4 220	2.7	3 629	2.1	2 144	1.1	4 084	2.0	2 250	1.1	6 685	2.1	8 709	2.7	7 586	3.2	13 778	5.3
Costa Rica																		
Exportaciones	311	0.2	259	0.2	389	0.3	294	0.2	395	0.4	601	0.5	701	0.5	556	0.4	483	0.4
Importaciones	65	0.04	46	0.03	20	0.01	225	0.1	225	0.1	336	0.1	542	0.2	304	0.1	404	0.2
Ecuador																		
Exportaciones	628	0.4	513	0.4	452	0.4	662	0.6	723	0.7	685	0.6	719	0.6	1 127	0.8	1 641	1.3
Importaciones	595	0.4	407	0.2	428	0.2	172	0.09	403	0.2	850	0.3	1 311	0.4	6 331	2.7	19 566	7.5
Guyana																		
Exportaciones	278	0.2	320	0.2	371	0.3	814	0.8	802	0.7	380	0.3	235	0.2	94	0.1	54	0.04
Importaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jamaica																		
Exportaciones	452	0.3	521	0.4	313	0.3	195	0.2	218	0.2	152	0.1	136	0.1	115	0.1	82	-
Importaciones	96	0.1	177	0.1	257	0.1	511	0.3	795	0.4	263	0.1	367	0.1	428	0.2	858	0.3
México																		
Exportaciones	3 291	2.2	2 460	1.8	1 995	1.7	2 489	2.4	4 589	4.2	4 337	3.6	4 823	3.7	4 949	3.6	7 382	5.7
Importaciones	3 991	2.6	3 726	2.2	11 664	6.0	14 188	7.0	13 637	6.5	77 234	24.8	18 785	5.8	10 948	4.7	11 808	4.5
Perú																		
Exportaciones	1 018	0.01	1 118	0.8	982	0.8	994	1.0	1 264	1.2	1 714	1.4	2 946	2.3	1 557	1.1	1 870	1.4
Importaciones	93	0.1	3 931	2.3	6 828	3.5	2 973	1.5	5 693	2.7	10 325	3.3	13 261	4.1	15 701	6.7	14 317	5.5
Uruguay																		
Exportaciones	3 649	2.4	2 425	1.8	1 865	1.6	1 189	1.2	1 930	1.8	1 501	1.3	3 030	2.3	2 029	1.5	2 296	1.8
Importaciones	4 332	2.8	10 329	6.1	22 071	11.4	12 382	6.1	14 019	6.6	9 356	3.0	18 248	5.6	10 753	4.6	6 775	2.6
Venezuela																		
Exportaciones	3 955	2.6	3 908	2.9	3 210	2.7	3 795	3.7	4 461	4.1	6 795	5.7	5 083	3.9	6 498	4.7	7 470	5.8
Importaciones	145	0.1	136	0.08	227	0.1	492	0.2	371	0.2	788	0.3	1 549	0.5	413	0.2	-	-

Cuadro 10 (conclusión)

País de destino y de origen	1969		1970		1971		1972		1973		1974		1975		1976	
	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje								
Total intercambio	457 778	-	482 152	-	527 756	-	626 412	-	928 846	-	1 353 597	-	2 176 143	-	2 408 649	-
Exportaciones	166 780	100.0	154 522	100.0	168 227	100.0	226 404	100.0	250 456	100.0	420 146	100.0	597 190	100.0	632 511	100.0
Importaciones	290 998	100.0	327 630	100.0	359 529	100.0	400 008	100.0	698 390	100.0	933 451	100.0	1 578 953	100.0	1 776 138	100.0
Argentina																
Exportaciones	16 046	9.6	17 600	11.4	17 993	10.7	19 745	8.7	19 444	8.4	46 183	11.0	92 569	15.5	54 671	8.6
Importaciones	58 503	20.1	80 423	24.5	66 280	18.4	66 083	16.5	154 588	22.1	215 831	23.1	460 075	29.1	357 912	20.2
Bolivia																
Exportaciones	825	0.5	1 377	0.9	1 225	0.7	3 333	1.5	8 781	3.8	10 597	0.5	9 027	1.5	12 860	2.0
Importaciones	-	-	3 964	1.2	11 512	3.2	6 876	1.7	21 625	3.1	29 642	3.2	26 746	1.7	28 032	1.6
Brasil																
Exportaciones	54 113	32.4	57 081	36.9	62 161	37.0	78 918	34.9	67 209	29.2	204 025	48.6	275 992	46.2	317 202	50.1
Importaciones	101 302	34.8	78 963	24.1	98 702	27.5	154 343	38.6	285 539	40.9	326 595	35.0	656 399	41.6	836 333	47.1
Colombia																
Exportaciones	10 746	6.4	15 883	10.3	6 501	3.9	30 892	13.6	12 918	5.6	18 299	4.4	11 935	2.0	51 386	8.1
Importaciones	16 143	5.5	21 977	6.7	21 080	5.9	18 187	4.5	28 657	4.1	37 970	4.1	38 218	2.4	46 646	2.6
Costa Rica																
Exportaciones	658	0.4	645	0.4	648	0.4	875	0.4	1 847	0.8	1 960	0.5	4 112	0.7	5 610	0.9
Importaciones	5 561	1.9	7 210	2.2	3 589	1.0	3 990	1.0	7 984	1.1	4 439	0.5	6 455	0.4	12 076	0.7
Ecuador																
Exportaciones	4 641	2.8	4 988	3.2	4 500	2.7	3 197	1.4	3 968	1.7	6 511	1.5	4 834	0.8	3 968	0.6
Importaciones	19 027	6.5	9 814	3.0	13 623	3.8	15 009	3.8	10 278	1.5	22 294	2.4	42 176	2.7	38 039	2.1
Guyana																
Exportaciones	101	-	4	-	33	-	14	-	-	-	205	-	275	-	401	-
Importaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-
Jamaica																
Exportaciones	13	-	19	-	8	-	40	-	11	-	141	-	21	-	-	-
Importaciones	1 104	0.4	1 036	0.3	884	0.2	231	-	433	0.1	1 121	0.1	1 406	0.1	2 235	0.1
México																
Exportaciones	15 385	9.2	5 908	3.8	5 432	3.2	7 566	3.3	7 837	3.4	13 278	3.2	34 042	5.7	37 163	5.9
Importaciones	6 569	2.3	2 896	0.9	13 475	3.7	11 716	2.9	6 049	0.9	11 883	1.3	7 963	0.5	36 709	2.1
Perú																
Exportaciones	3 125	1.9	2 129	1.4	14 395	8.6	10 142	4.5	21 760	9.4	28 575	6.8	70 482	11.8	43 086	6.8
Importaciones	19 927	6.8	34 123	10.4	46 519	12.9	40 536	10.1	46 975	6.7	64 607	6.9	192 974	12.2	107 535	6.1
Uruguay																
Exportaciones	3 926	2.4	3 576	2.3	3 353	2.0	2 290	1.0	2 531	1.1	2 783	0.7	7 114	1.2	7 083	1.1
Importaciones	8 058	2.8	11 585	3.5	7 433	2.1	6 865	1.7	28 474	4.1	47 614	5.1	30 717	1.9	14 634	0.8
Venezuela																
Exportaciones	7 365	4.4	7 609	4.9	6 281	3.7	7 199	3.2	5 781	2.5	12 333	2.9	24 055	4.0	25 534	4.0
Importaciones	104	-	1 256	0.4	428	0.1	551	0.1	56	-	3 099	0.3	2 521	0.2	4 927	0.3

Cuadro 10-A
(Miles de dólares a precios corrientes)

	1960	1965	1970	1975	1976
<u>Bulgaria</u>					
Exportación	631	1 581	2 199	3 383	3 195
Importación	647	3 595	9 518	42 505	56 507
<u>Checoslovaquia</u>					
Exportación	45 791	27 910	34 248	94 657	81 379
Importación	35 626	39 092	60 242	130 069	200 400
<u>Hungría</u>					
Exportación	17 820	4 120	14 650	31 910	30 710
Importación	13 850	21 750	46 160	102 850	170 000
<u>Polonia</u>					
Exportación	32 795	15 551	48 507	143 085	211 608
Importación	48 885	103 915	62 625	133 562	179 754
<u>RDA</u>					
Exportación	16 100	14 900	36 800	40 400	47 000
Importación	16 600	28 100	52 600	100 000	190 400
<u>Rumania</u>					
Exportación	5 191	5 714	9 451	84 609	107 910
Importación	2 964	6 938	18 485	54 976	112 623
<u>URSS</u>					
Exportación	31 889	49 777	8 667	199 146	150 709
Importación	36 222	108 666	78 000	1 014 991	866 414

Fuentes: Anexos estadísticos de los estudios "país-región", preparados por los expertos procedentes de los países del CAME.

Nota: Las cifras sobre el comercio de la RDA con América Latina y el Caribe incluyen sólo su comercio con Argentina, Brasil, Colombia, México y Perú. Los datos para 1975 y 1976 con respecto a los mismos países son estimaciones.

/Tanto este

Tanto este Cuadro como el 7 revelan que cada país europeo del CAME está aumentando su exportación hacia América Latina, en particular su importación desde esta zona. Durante el período analizado tuvo lugar cierta fluctuación en la exportación e importación total de estos países hacia y desde los países latinoamericanos y caribeños, que sin embargo no cambia la tendencia general.

Con más estabilidad se desarrollaba la importación desde América Latina que la exportación de los países europeos del CAME hacia esta región. La importación total desde América Latina que casi igualó a la exportación total hacia esta región en 1960 estaba creciendo regularmente durante el período en estudio. Aumentó de 154.8 millones de dólares en 1960 a 1 776.1 millones de dólares en 1976, y el monto no disminuyó ningún año. Para la mayoría de los países europeos del CAME fue muy característico el aumento de las importaciones desde los países de América Latina.

Otra fue la situación de las exportaciones hacia América Latina. La exportación total de los países europeos del CAME hacia América Latina aumentó de 150.2 millones de dólares/a ^{en 1960} 632.5 millones de dólares en 1976, en tanto que el período que va de 1961 hasta 1968, su valor fue inferior al del año 1960. En 1963 el valor de la exportación total fue 31.9% menor que en 1960. En 1969 este valor superó ligeramente el nivel de 1960 y nuevamente en 1970 disminuyó y fue igual al de 1960. La mayoría de los países del CAME sufrió la reducción de sus exportaciones hacia los países de América Latina.

En este período los países que tuvieron la reducción más significativa en sus exportaciones hacia América Latina fueron la URSS y Hungría. En 1960 el valor de las exportaciones soviéticas hacia América Latina fue de 31.9 millones de dólares, las que disminuyeron en 1961, se recuperaron en 1962 y nuevamente disminuyeron en 1963 y 1964, llegando a un mínimo de 8.7 millones de dólares en 1970 y 14.7 millones de dólares en 1971. Las exportaciones de Hungría de 17.8 millones de dólares en 1960 se redujeron a 4.1 millones de dólares en 1965; tuvieron grandes fluctuaciones en otros años y solamente desde 1972 las exportaciones húngaras tienen cierta estabilidad en sus montos.

/Checoslovaquia fue

Checoslovaquia fue en 1960 el país europeo del CAME mayor exportador hacia América Latina. El monto de su exportación hacia los países latinoamericanos alcanzó 45.6 millones de dólares. En los años posteriores, hasta el año 1972, la exportación checoslovaca fue menor que en el año 1960 y disminuyó a un mínimo de 27.9 millones de dólares en 1965.

Durante el decenio 1970 creció considerablemente la exportación de Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumanía, la URSS, y simultáneamente tuvo lugar la disminución de la exportación de Bulgaria hacia la región.

Así pues, considerando el comercio de cada país europeo miembro del CAME con los de América Latina durante el período de estudio, conviene destacar que todos ellos lo ampliaron en varias veces a pesar de que había inestabilidad en sus exportaciones en la mayoría de los casos, por razones ajenas a ellos. No obstante había estabilidad en el crecimiento de sus importaciones desde América Latina. Este desequilibrio entre ambos flujos de mercaderías y el permanente superávit de importaciones frenaban el desarrollo más rápido del comercio entre los países de ambas regiones.

En cuanto al comercio de los países de América Latina y del Caribe con los países europeos miembros del CAME éste se caracterizó por las siguientes tendencias: en primer lugar aumentó el número de países latinoamericanos que mantienen relaciones comerciales con los países de la otra región. Si en 1960 sólo dos países, Argentina y Brasil, realizaban casi el 80% de las exportaciones y el 70% de las importaciones de América Latina hacia y desde los países europeos del CAME, en el curso del período aumentó también el comercio entre los países de Europa Oriental y la URSS de un lado y Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México, Panamá, Uruguay y Venezuela, del otro. En el mapa del intercambio comercial entre los países de ambas regiones aparecieron también Bolivia, Perú, Barbados, Guatemala, Guyana, Jamaica, Panamá, República Dominicana y Trinidad y Tobago. En 1960-1973 se desarrolló rápidamente el comercio entre los países europeos del CAME y Chile. En este período el intercambio total entre Chile y estos países creció de 1.9 hasta 64 millones de dólares. El comercio entre Bolivia y Perú de un lado, y los países europeos miembros del CAME de otro, empezó a ampliarse desde los últimos años del decenio de 1960. Si en 1960 la participación total de estos dos países en el comercio de los

/países europeos

países europeos del CAME con América Latina fue inferior a 1%, en 1976 le correspondió a Bolivia 2.0% de las exportaciones y 1.6% en las importaciones de los países del CAME hacia y desde América Latina. A Perú le correspondió el 6.8 y 6.1% y su participación en 1975 fue la más alta: 11.8 y 12.2%, respectivamente.

La nómina de países latinoamericanos que son contrapartes principales del comercio con los países europeos del CAME revela cambios importantes en el mapa de distribución del comercio entre los países de ambas regiones. No solamente tuvo lugar el aumento de las contrapartes, sino que también se produjeron cambios en la posición que ocupaban algunos países latinoamericanos en este comercio. (Véase el Cuadro 11).

Cuadro 11
Contrapartes principales según valor del comercio

Países del CAME	1960	1976
Bulgaria	Argentina, Uruguay	Brasil, Argentina, México Ecuador, Venezuela, Uruguay, Perú
Checoslovaquia	Brasil, Argentina, Colombia, México, Venezuela, Uruguay, Perú, Chile, Ecuador	Brasil, Argentina, Perú, Venezuela, México, Colombia, Ecuador, Uruguay, Costa Rica
Hungría	Argentina, Brasil, Colombia, Uruguay	Brasil, Perú, Ecuador, México, Argentina, Venezuela, Colombia, Uruguay
Polonia	Brasil, Argentina, Uruguay, Venezuela	Brasil, Colombia, Argentina Perú, México, Venezuela, Uruguay
Rumania	Argentina, Brasil	Brasil, Argentina, Perú, México, Colombia, Costa Rica, Venezuela
URSS	Argentina, Brasil Uruguay, México	Brasil, Argentina, Perú, Bolivia, México, Ecuador, Colombia, Uruguay, Costa Rica

/En segundo

En segundo lugar, el comercio de cada país de América Latina con los países europeos del CAME aumentó considerablemente. Las exportaciones e importaciones totales de los países europeos del CAME hacia y desde el grupo de los países de América Latina que representaban en 1960 y representan hoy cerca del 90% de dicho intercambio entre ambas regiones, aumentaron según se indica en el Cuadro 12.

Cuadro 12

Comercio de los países europeos del CAME con algunos
países de América Latina
(Miles de dólares a precios corrientes)

Export.hacia	1960	1970	1976	Export.hacia	1960	1970	1976
Import.desde				Import.desde			
<u>Argentina</u>				<u>Ecuador</u>			
Exportaciones	45 115	17 600	54 671	Exportaciones	628	4 988	3 968
Importaciones	65 656	80 423	357 912	Importaciones	595	9 814	38 039
<u>Bolivia</u>				<u>México</u>			
Exportaciones	659	1 377	12 860	Exportaciones	3 291	5 908	37 163
Importaciones	-	3 964	28 032	Importaciones	3 991	2 896	36 709
<u>Brasil</u>				<u>Perú</u>			
Exportaciones	61 966	57 081	317 202	Exportaciones	1 018	2 129	43 086
Importaciones	57 779	78 963	836 333	Importaciones	93	34 123	107 535
<u>Colombia</u>				<u>Uruguay</u>			
Exportaciones	2 787	15 883	51 386	Exportaciones	3 649	3 576	7 083
Importaciones	4 220	21 977	46 646	Importaciones	4 332	11 585	14 634
<u>Costa Rica</u>				<u>Venezuela</u>			
Exportaciones	311	645	5 610	Exportaciones	3 955	7 609	25 534
Importaciones	65	7 210	12 076	Importaciones	145	1 256	4 927

Fuentes: Anexos estadísticos de los estudios "país-región" preparados por los expertos procedentes de los países del CAME.

El aumento del comercio de los países latinoamericanos, tanto de aquéllos que ya lo habían iniciado antes de 1960 como de los otros que lo hicieron durante el período en estudio con los países europeos del CAME, representa en sí un gran crecimiento. Desde el punto de vista de los objetivos de la política para el comercio exterior de los países latinoamericanos, ellos lograron un considerable éxito al aumentar sus exportaciones hacia los países de Europa Oriental y la URSS. Algunos de ellos, en particular los que iniciaron su comercio con los países europeos del CAME en el transcurso de este período (Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador y Perú) lo aumentaron en grandes proporciones.

Sin embargo, este proceso de desarrollo del comercio tuvo a veces grandes fluctuaciones, principalmente en las importaciones de los países latinoamericanos desde los países europeos del CAME. Las exportaciones hacia estos países desde América Latina se desarrollaban con ritmos más regulares. El término del decenio de 1960 fue el período más crítico para las importaciones desde Europa Oriental y la URSS por algunos países latinoamericanos. (Véase los Cuadros 10.1 y 10.6).

Las importaciones de Argentina se redujeron de 45.1 millones de dólares en 1960 a 10.2 millones de dólares en 1967. En estos años las importaciones de Uruguay disminuyeron de 3.6 a 2.0 millones de dólares. Notable fue la reducción de las importaciones desde los países europeos del CAME por parte de Brasil, Haití y República Dominicana durante todo el decenio de 1960 y en algunos años de él por parte de México, Costa Rica y Venezuela. Las reducciones de las importaciones durante el decenio de 1960 por los países de América Latina desde los países europeos del CAME se recuperaron en el curso del decenio de 1970.

Sintetizando la evaluación de los cambios en el monto del comercio entre ambas regiones durante casi dos decenios, 1960 y 1970, la tendencia principal consistió en el crecimiento permanente de las importaciones de los países europeos del CAME desde América Latina y en cierto aumento de sus exportaciones hacia esta región con las fluctuaciones a veces considerables durante la mitad del período en estudio.

En tercer lugar, el comercio de los países latinoamericanos con los países europeos del CAME se distribuyó entre los primeros con cierta desigualdad que se explica, de un lado, por las diferencias en el tamaño de las economías nacionales y del potencial para el comercio exterior y, de otro lado, por ciertas diferencias en la política de comercio hacia los países europeos del CAME. Algunos países latinoamericanos desarrollaban este comercio más activamente y otros con ciertas reservas.

En el período de estudio sólo dos países latinoamericanos: Brasil y Argentina fueron las más importantes contrapartes del comercio con los países europeos del CAME. En el lapso 1960-1976 le correspondió a Brasil un 37.8% de la exportación total de América Latina hacia los países europeos del CAME y un 43% de la importación total de los países de la región. A Argentina le correspondió el 25.3% y 12.9%, respectivamente.

Si la participación de México, Uruguay y Venezuela en este comercio no ha cambiado mucho, el papel de otros países latinoamericanos creció considerablemente. Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú aumentaron notablemente su participación en la exportación latinoamericana hacia los países europeos del CAME y en la importación desde estos países hacia la región. Su participación conjunta en 1960 en las exportaciones fue solamente 2.7% y en 1976 se elevó a 16.1%. En las importaciones desde los países europeos del CAME su participación creció de 3.2 a 19.0%.

3.2 Cambios en la estructura de comercio

La estructura de comercio entre los países de América Latina y del Caribe y los países miembros del CAME durante el período en estudio tuvo importantes cambios, los cuales reflejan tanto la diversificación de la producción nacional de las contrapartes, como los cambios en los mercados mundiales. Aun más, el crecimiento del intercambio de ciertos artículos está creando condiciones favorables para el desarrollo ulterior del comercio entre los países de ambas regiones y su diversificación.

Sin embargo, el análisis de la estructura de exportaciones e importaciones entre los países de ambas regiones y entre estas regiones en su conjunto se ve en cierto modo dificultado, por limitaciones o deficiencias en las informaciones estadísticas que habitualmente se utilizan para el análisis del comercio internacional.

/En algunos

En algunos compendios estadísticos figuran bajo el nombre de "Developing America" los países y territorios dependientes del hemisferio occidental que no pertenecen a América Latina y al Caribe. Como el comercio de algunos territorios dependientes es bastante grande, ya que su elemento básico es el petróleo crudo y los productos de su refinación y en realidad sus transacciones se realizan dentro del marco de las corporaciones transnacionales con lo cual se desfiguran los datos generales y no resulta posible separar los datos que se refieren propiamente a América Latina y el Caribe. En algunos compendios estadísticos Cuba está incluida en el grupo de los países socialistas, alterando el principio de agrupar las estadísticas de comercio internacional según la ubicación geográfica de los países. Simultáneamente, la justa inclusión de Cuba en otros compendios estadísticos dentro del grupo de países de América Latina y del Caribe, plantea ciertos problemas para el estudio presente, pues su comercio con los países europeos miembros del CAME y con América Latina tiene determinadas particularidades.

Debido a todo esto usamos primordialmente para el análisis de la estructura de las exportaciones e importaciones entre ambas regiones los datos estadísticos de Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y la URSS que representan cerca del 90% del comercio estudiado. También usamos los datos de estadísticas nacionales de algunos países de América Latina que están disponibles.

Los cambios principales en la estructura de comercio de los seis países europeos miembros del CAME con los países de América Latina y del Caribe en 1960-1976, se muestran en el Cuadro 13 y en el Anexo, Cuadros 13.1 - 13.6, que contienen los datos sobre la estructura de exportaciones e importaciones de Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y la URSS hacia y desde los países de América Latina (según CUCI).

En la exportación de los países europeos del CAME hacia América Latina y el Caribe se redujo considerablemente la porción del suministro de productos alimenticios, que por su monto a fines de este período fue casi igual a 1960. Una relativa disminución experimentaron las exportaciones de materias primas debido al desarrollo de las industrias correspondientes en América Latina. Un caso especial es el aumento considerable en la exportación de combustibles hacia América Latina el cual fue provocado por cambios en el mercado mundial del petróleo. La porción de combustibles y lubricantes

/representa en

Cuadro 13

ESTRUCTURA DE COMERCIO DE LOS PAISES EUROPEOS MIEMBROS DEL CAME
CON AMERICA LATINA, SEGUN CLASIFICACION CUCI EN 1960-1976

(En miles de dólares)

Secciones de CUCI	Rubros	1960		1965		1968		1970		1975		1976	
		Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
<u>Exportaciones</u>													
	<u>Total</u>	<u>134 117</u>	<u>100.0</u>	<u>104 653</u>	<u>100.0</u>	<u>96 780</u>	<u>100.0</u>	<u>117 722</u>	<u>100.0</u>	<u>556 790</u>	<u>100.0</u>	<u>585 511</u>	<u>100.0</u>
0+1+4	Productos alimenticios	16 852	12.6	2 213	2.1	12 317	12.7	5 811	4.9	10 936	2.0	19 834	3.4
2	Materias primas	7 763	5.8	1 365	1.3	2 566	2.7	3 262	2.8	2 802	0.5	3 004	0.5
3	Combustibles y lubricantes	12 901	9.6	41 373	39.5	7 890	8.1	3 608	3.1	202 231	36.3	209 480	35.8
5	Productos químicos	3 177	2.4	4 460	4.2	5 876	6.1	7 603	6.5	42 634	7.7	30 010	5.1
6+8	Artículos manufacturados	30 063	22.4	23 966	22.9	34 699	35.8	44 282	37.6	59 564	10.7	60 425	10.3
7	Maquinaria y material de transporte	58 690	43.8	24 408	23.9	26 448	27.3	41 797	35.5	222 882	40.0	242 886	41.5
<u>Importaciones</u>													
	<u>Total</u>	<u>138 194</u>	<u>100.0</u>	<u>283 956</u>	<u>100.0</u>	<u>218 764</u>	<u>100.0</u>	<u>275 030</u>	<u>100.0</u>	<u>1 478 953</u>	<u>100.0</u>	<u>1 585 738</u>	<u>100.0</u>
0+1+4	Productos alimenticios	33 301	24.1	191 559	67.5	121 735	55.6	146 707	53.3	1 139 964	77.1	1 261 686	79.6
2	Materias primas	83 716	60.6	76 077	26.8	74 851	34.2	95 220	34.6	177 441	12.6	183 773	11.6
3	Combustibles y lubricantes	-	-	-	-	20	0.0	-	-	157	0.0	3 639	0.2
5	Productos químicos	975	0.7	1 508	0.5	4 355	2.0	4 849	1.8	5 692	0.4	23 917	1.5
6+8	Artículos manufacturados	14 881	10.8	8 569	3.0	15 021	6.9	23 802	8.6	121 389	8.2	120 869	7.6
7	Maquinaria y material de transporte	21	0.0	-	-	4	0.0	4	0.0	9	0.0	2 894	0.2

Fuente: Anexos estadísticos de los estudios "país-región" presentados por los expertos procedentes de los países miembros del CAME.

Notas: 1) América Latina, sin Cuba.

2) Incluye los siguientes países europeos miembros del CAME: Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania, Unión Soviética, para los cuales hay datos estadísticos completos.

3) Estructuras de exportaciones e importaciones de Hungría y de importaciones de Polonia son estimaciones de la CEPAL, sobre la base de estudios "país-región" respectivas.

4) "0.0", indica que la porción fué menos de "0.06".

representa en los últimos años una tercera parte del valor total de las exportaciones de seis países europeos del CAME hacia América Latina, mientras que en los años 1960 no superaban un 10%. Este brusco cambio se debió al alza de los precios del petróleo lo que desfigura en cierto modo la composición de los valores de las mercaderías vendidas a América Latina. El volumen de las exportaciones de petróleo aumentó menos que su valor y el crecimiento de la importación de petróleo hecho por los países latinoamericanos desde los países de Europa Oriental y la URSS es explicable por la búsqueda por los países de América Latina de soluciones a sus problemas de abastecimiento de combustible provocados por la crisis energética mundial.

Una importante significación tiene el aumento de las exportaciones de productos químicos hechas por los países europeos del CAME hacia América Latina (casi 10 veces más en comparación con 1960), de artículos manufacturados (dos veces más), de maquinaria y material de transporte (cuatro veces más). Estos tres grupos de bienes representan en sí lo esencial de la exportación de países europeos del CAME hacia América Latina y reflejan el crecimiento y la diversificación de las necesidades de importar ciertos bienes para el desarrollo de la infraestructura de las economías de los países latinoamericanos y su industrialización.

En cuanto a los cambios en las importaciones de los países europeos del CAME desde América Latina resaltan dos principales tendencias: el aumento de compras de algunos bienes y la reducción de otros de exportación tradicional latinoamericana y el crecimiento de las compras de nuevos productos, no tradicionales para la exportación latinoamericana. También merece tomarse en cuenta que los cambios en la estructura de las importaciones de los países europeos del CAME desde América Latina coinciden con los cambios en la exportación total de esta región.

Los productos alimenticios y las materias primas aún representan el 90% del valor de las importaciones de los países europeos del CAME desde América Latina. Sin embargo, está produciéndose un desplazamiento de unos y de otros en la estructura general de estas importaciones. El valor de las importaciones de productos alimenticios aumentó de 33.3 a 1 261.7 millones de dólares en el período 1960-1976 y su participación en la importación total desde la región creció de 24.1 a 79.6%. A estos productos

/corresponde la

corresponde la parte más grande en las importaciones desde América Latina, incluso si se eliminaran las compras irregulares de trigo en esta región. Simultáneamente la importación de materias primas en este período aumentó solamente de 83.7 a 183.8 millones de dólares y su participación en la importación total desde América Latina se redujo de 60.6 a 11.6%.

Junto a estos cambios existe otro fenómeno en las importaciones de los países europeos miembros del CAME desde América Latina que consiste en la creciente incorporación de artículos nuevos de exportación latinoamericana, no tradicionales.

Hasta el decenio de 1970 prácticamente no hubo importación de maquinaria y material de transporte desde América Latina, la que en 1976 fue de 2.9 millones de dólares. La importación de artículos manufacturados latinoamericanos creció en ocho veces y su valor en los últimos años fue cerca de 120 millones de dólares. El crecimiento más notable de la importación de estos artículos fue en el decenio actual. Para estimar este fenómeno conviene desagregar del valor total de las exportaciones latinoamericanas de artículos manufacturados lo que fue vendido dentro de la región, entonces resulta que cerca del 7% del resto de estos artículos fue exportado a los países europeos del CAME. Estas ventas, al parecer no muy grandes por su valor, son importantes para la promoción de exportaciones de manufacturas las que recién empiezan a participar en los mercados, en los cuales otros productos latinoamericanos están presentes hace bastante tiempo.

3.3 Formas de negocios comerciales

Los negocios comerciales entre los países de ambas regiones se efectúan en diferentes formas, algunas de las cuales son, diríamos clásicas, y otras son nuevas que surgieron con el fin de promover las relaciones económicas entre ellos.

En el período en estudio los exportadores e importadores de ambas regiones realizaban una parte de sus compras y ventas en forma de negocios autónomos, sin vincularlos entre sí y sin estipular en contratos las compras por una y otra parte, efectuando el pago en moneda libremente convertible. Esta forma de negocios era y sigue siendo la principal en el comercio entre los países de América Latina y los países del CAME. Alrededor del 80-85% del comercio entre ambas regiones se efectúa en esta forma.

A comienzos de los años 60 algunos países de ambas regiones usaban ampliamente la otra forma de negocios comerciales - "negocios o comercio de compensación" - estipulando que el balance comercial fuera equilibrado por medios de compras y ventas opuestas. Este equilibrio las partes lo deben alcanzar en plazos establecidos de común acuerdo y si surge saldo negativo para algunas de

las partes, éste debe ser compensado en moneda de libre convertibilidad.

Las partes contratantes usan estos "negocios" o "comercio de compensación" en condiciones concretas, cuando cada una de ellas está interesada en vender las reservas de ciertas mercaderías, abriendo para ellas nuevos y estables mercados y asegurar así sus exportaciones. Si ellos consideran las condiciones de estos negocios convenientes, concluyen los convenios respectivos por cierto plazo. La razón más importante para usar esta forma de negocio es que ofrece la posibilidad, por medios de los "negocios de compensación", de aumentar las exportaciones y adquirir en el exterior lo necesario para el normal funcionamiento de la economía nacional. Actualmente los siguientes países de ambas regiones aplican entre sí esta forma de negocios comerciales: Brasil-Hungría, Brasil-Polonia, Brasil-RDA, Colombia-Hungría, Colombia-RDA, Ecuador-Hungría, Ecuador-RDA. Para algunos pares de estos países esta forma de negocios comerciales no es la única, y en su intercambio comercial aplican simultáneamente la forma de negocios con pagos en moneda de libre convertibilidad. Ejemplo de esto son Colombia y Polonia.

Junto a las formas de negocios comerciales ya mencionadas están los negocios de trueque, en los cuales cada parte contratante especifica contra cuáles artículos de su exportación y en qué cantidad ella está dispuesta a importar determinados bienes. De esto surge no sólo el derecho a vender, sino que la obligación de comprar y habitualmente estos negocios son por grandes montos. No es habitual esta forma de negocios en el comercio entre dos regiones, y cuando los países la usan la formalizan por medio de convenios y alguna vez, por medio de contratos. De los países del CAME Polonia es el país que más aplica esta forma de negocios comerciales con los países latinoamericanos. En 1968 Polonia y Brasil concertaron convenios sobre la compra de mineral de hierro por Polonia y la venta de rieles a Brasil. También firmaron el convenio llamado "café-barcos" (diez barcos de carga de Polonia contra café de Brasil), las metas del cual fueron cumplidas en el período 1968-1976. En 1973 fue iniciado el intercambio de textiles de Brasil contra azufre de Polonia. Asimismo Polonia compró a Venezuela 20 mil toneladas de arroz y le vendió tractores y maquinaria agrícola.

En el comercio entre los países del CAME y algunos países de América Latina se usa también la venta a crédito. Así por ejemplo, los países latinoamericanos compran equipos, maquinaria y material de transporte en los países del CAME utilizando créditos a bajo interés y a varios años plazo, los cuales son ofrecidos en condiciones ventajosas para dichos países hasta por montos de 100 millones de dólares.

/Con el

Con el objetivo de facilitar e incrementar el intercambio comercial, los países otorgan mutuamente los créditos específicos. Algunos países de ambas regiones (según datos incompletos: Brasil-Bulgaria, Brasil-RDA, Brasil-Rumania, Brasil-URSS, Colombia-Bulgaria, Colombia-Hungría, Colombia-Polonia, Colombia-RDA, Colombia-Rumania), abrieron mutuamente créditos técnicos; los llaman también "créditos rotatorios" o "balance de operación". Estos créditos de hasta 10 millones de dólares permiten a los exportadores e importadores evitar las dificultades al realizar las compras-ventas y los pagos. En algunos casos estos créditos son sin interés o el pago con interés surge sólo en determinadas circunstancias.

Otra medida que aplican los países de ambas regiones para promover el intercambio comercial, consiste en facilitar las operaciones de pagos realizándolos directamente entre las entidades bancarias nacionales, evitando utilizar el servicio de los bancos de terceros países. Para esto los países estipulan que sus bancos centrales (o nacionales) abran cuentas para el banco de la contraparte y administren las medidas y prevean las normas que deben regir el pago por suministro de mercaderías y prestación de servicios y el reembolso de créditos e intereses.

Por último, con el objeto de asistir a la promoción de las exportaciones de manufacturas de los países de América Latina, los países del CAME al otorgar créditos a dichos países asumen la obligación de comprar las manufacturas que se producen en el país receptor del crédito. Estipulan que el país receptor del crédito tiene derecho a cubrir una parte de su deuda con suministros de manufacturas nacionales hasta un 30% del monto total del crédito. Esta forma de negocios comerciales propuesta por los países del CAME a los países de América Latina desde la mitad de los años 1960 tuvo buena acogida y en muchos casos los países contrapartes la estipulan en sus relaciones comerciales.

Cada una de estas formas de negocios comerciales lleva consigo sus ventajas y las partes contratantes las aplican según las condiciones concretas con las cuales cada par de países de ambas regiones se enfrenta tanto en sus economías nacionales como en los mercados mundiales. A veces contraponen una forma a la otra, subrayando las ventajas de una y desventajas de la otra, dejando de considerar las condiciones concretas en las

/que las

que las partes contratantes llegaron al acuerdo sobre la forma de los negocios comerciales entre sí. También vale subrayar que en todas las formas de negocios comerciales los exportadores e importadores de los países de ambas regiones se apoyan en cláusulas básicas de comercio internacional, vinculándolas con las nuevas surgidas con la creación de la UNCTAD y que tratan sobre las preferencias que tienen que otorgar unilateralmente los países desarrollados a los países en desarrollo para promover su exportación y asistir a su desarrollo económico. Esta combinación de cláusulas antiguas y nuevas en la aplicación de las reglas que rigen en el comercio internacional sobre los precios, condiciones de despacho de mercaderías y otras de carácter técnico, están perfeccionando las formas de los negocios comerciales entre los países de América Latina y los países miembros del CAME.

3.4 Sobre la constancia de negocios comerciales

El crecimiento de las exportaciones e importaciones y la tendencia a largo plazo en el cambio de sus estructuras, así como el ingreso de nuevos países latinoamericanos al comercio entre las dos regiones, están creando cierta imagen sobre el desarrollo del intercambio comercial entre los países de América Latina y los países del CAME. Lo anterior se basa en las cifras y hechos habitualmente utilizados en el estudio presente. Pero esta imagen es necesario suplementarla con un breve vistazo sobre la constancia en el tiempo de las ventas y compras que efectuaron entre sí cada par de países. Asimismo aclarar las interrupciones, si es que existieron, y de qué modo ellas pudieron disminuir o anular los contactos ya establecidos entre las contrapartes, como también ver más completamente la situación político-comercial en la que está desarrollándose el comercio en estudio.

En esta materia no hay datos completos respecto a los años cuando un país de una región comenzó su comercio con cualquier país de la otra región y como lo mantenía en el tiempo. También en unos casos los negocios comerciales ejercidos no aparecen en las estadísticas. Mucho menos se informa oficialmente sobre los efectos negativos de las interrupciones que tenían lugar en el comercio entre dos países.

Todo esto se debe, principalmente, a los enfoques para formación de las estadísticas, a los criterios que siguen los servicios nacionales de estadísticas, para la inclusión o exclusión de los datos sobre las

/compras y

compras y ventas desde y hacia el exterior. En unos países no se incluyen en la estadística los negocios comerciales que tienen montos relativamente pequeños, a pesar de que más tarde en las estadísticas aparecen los datos sobre exportaciones e importaciones para las cuales ya fue preparado el terreno por medio de estos negocios comerciales pequeños.

Tomando todo esto en cuenta, es posible sin embargo suplementar la imagen respecto al comercio en estudio basándose en los datos siguientes: a) primer año dentro del período en estudio cuando se registraron en las estadísticas las exportaciones y/o importaciones entre dos países de una y de otra región; b) número de años en que estos países ejercieron entre sí compras y/o ventas; c) usar con este objetivo los datos estadísticos sobre el comercio entre los países europeos del CAME y los 10 países latinoamericanos que realizan casi el 90% del comercio total de América Latina con los países del CAME y sobre los cuales existen estadísticas.

La constancia de negocios comerciales entre los países de ambas regiones no refleja las fluctuaciones en exportaciones e importaciones. En muchos casos hubo grandes fluctuaciones en el comercio debido a que de un año a otro las ventas y las compras se reducían al mínimo, incluso en relación a períodos y años anteriores. Debido a esto algunos datos sobre el intercambio comercial o los negocios efectuados sencillamente no están registrados en las estadísticas nacionales. Sin embargo usando los datos disponibles sobre el comercio entre los países de ambas regiones resulta la siguiente posición en materia de constancia de negocios comerciales entre sí (véase el Cuadro 14).

Argentina y Brasil como lo muestran los datos de este cuadro, ejercían negocios comerciales con todos los países europeos del CAME durante el período en estudio y no hubo interrupciones en esto. Los negocios comerciales de México y Uruguay de un lado, y los países europeos del CAME del otro, comenzaron desde el inicio del período en estudio o al ser la continuación con unos de ellos desde el pasado, habían sido desarrollados con más constancia entre los siguientes países: México con Checoslovaquia, Hungría, Polonia, RDA y la URSS; Uruguay con Checoslovaquia, Hungría, Polonia, la URSS. Con menor constancia estaban desarrollándose los negocios comerciales de estos dos países latinoamericanos con Bulgaria y Rumania. En su comercio mutuo hubo interrupciones en unos años.

/Hacia 1960

Cuadro 14

INDICES SOBRE LA CONSTANCIA DE NEGOCIOS COMERCIALES ENTRE LOS PAISES DE AMERICA LATINA
Y PAISES EUROPEOS MIEMBROS DEL CAME, EN 1960-1976

País de destino y de origen de ventas y compras de los países del CAME	Bulgaria				Checoslovaquia				Hungria				Polonia				República Democrática Alemana				Rumania				Unión Soviética			
	a	b	c	d	a	b	c	d	a	b	c	d	a	b	c	d	a	b	c	d	a	b	c	d	a	b	c	d
Argentina	.60	.60	17	16	.60	.60	17	17	.60	.60	17	17	.60	.60	17	17	.60	.60	14	16	.60	.60	17	17	.60	.60	14	17
Bolivia	-	.72	-	1	.60	.70	17	7	.62	.71	15	6	.60	.71	17	6					.70		2		.70	.70	7	7
Brasil	.61	.61	16	15	.60	.60	17	17	.60	.60	17	17	.60	.60	17	17	.60	.60	17	17	.60	.60	17	17	.60	.61	17	16
Colombia	.64	.66	13	10	.60	.60	17	17	.60	.60	17	17	.60	.60	17	16	.60	.60	17	17	.61	.61	11	11	.63	.60	13	14
Costa Rica	.70	.73	7	2	.60	.60	17	17	.60	.71	17	3	.60	.66	17	5					.60		5		.72	.69	5	7
Ecuador	.70	.68	7	9	.60	.60	17	17	.60	.67	17	10	.60	.60	17	17									.69	.67	8	10
México	.61	.62	11	6	.60	.60	17	17	.61	.66	16	11	.60	.60	17	17	.60	.60	17	15	.60	.60	13	10	.60	.60	17	17
Perú	.69	.68	8	6	.60	.61	17	15	.68	.61	9	16	.60	.60	15	15	.60	.61	17	16	.60	.65	11	10	.69	.70	8	7
Uruguay	.60	.60	17	11	.60	.60	17	17	.60	.60	17	17	.60	.60	17	17					.60	.60	12	6	.60	.60	17	17
Venezuela	.66	-	9	-	.60	.60	17	16	.60	.75	17	1	.60	.65	17	7					.61		12					

Fuente: Anexos estadísticos de los estudios "país-región" preparados por los expertos procedentes de los países del CAME.

Nota: 1) "a" y "b" es año primero de exportación e importación respectivamente registradas en las estadísticas nacionales dentro del período 1960-1976. (Entender símbolos: "1960=.60", "1961=.61", "1970=.70", etc.).

2) "c" y "d" es número de los años de ejercer exportaciones e importaciones respectivamente entre dos países de una y de otra región.

3) Para demás países los datos son incompletos parcialmente.

Hacia 1960 Colombia ya tenía comercio con Checoslovaquia, Hungría, Polonia y RDA, y durante el período en estudio los negocios comerciales estaban desarrollándose constantemente. En los primeros años del decenio 1960 se iniciaron los negocios comerciales de Colombia con Bulgaria, Rumania y la URSS. Pero estos negocios estaban desarrollándose con menor estabilidad.

Bolivia, Ecuador y Perú son los países más representativos del amplio grupo de países latinoamericanos que durante todo el período en estudio comerciaban con Checoslovaquia y Polonia y desde fines de los años 1960 e inicio de los años 1970, iniciaron el comercio con la mayoría de los países europeos del CAME. Con mayor constancia se distinguen los negocios comerciales de Bolivia con Checoslovaquia, Hungría, Polonia y la URSS; de Ecuador con Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia y la URSS y de Perú con todos los países europeos del CAME.

Relativamente más tarde ingresaron al comercio en estudio Costa Rica y Venezuela, con la excepción de exportaciones hacia e importaciones desde Checoslovaquia y de importaciones desde Hungría y Polonia. Con estos tres países europeos del CAME, Costa Rica y Venezuela empezaron las compras o sus ventas antes del período en cuestión. Sus negocios comerciales con Bulgaria, Rumania y la URSS se iniciaron más tarde y lo desarrollaban con irregularidad, con interrupciones de un año al otro y a veces grandes.

Otro criterio para estimar la constancia de negocios comerciales es su antigüedad. Al respecto cabe destacar que más antigüedad y mayor constancia caracterizan a los negocios comerciales de Argentina, Brasil, México y Uruguay y de Checoslovaquia, Hungría y Polonia con la mayoría de los países de la otra región. La RDA y la URSS por el hecho de tener negocios comerciales con menor número de países latinoamericanos (y RDA además menor antigüedad) se enfrentaron con la mayor manifestación de prejuicios de tipo político en su comercio con la zona.

Como conclusión de este breve análisis de la constancia de los negocios comerciales entre los países de ambas regiones, conviene destacar que entre algunos de ellos existía tradición y constancia en su comercio. En otros casos el grado de constancia es menor y el comercio se caracteriza por la falta de intercambio durante un buen número de años.

/No obstante

No obstante las dificultades para la existencia de un comercio regular y estable, lo más importante y destacable es que no hubo estancamiento en el comercio dado el mejor ambiente político y comercial reinante en el período analizado, en comparación con el que existía en el decenio de 1950.

3.5 Balance comercial

El balance comercial es uno de los índices más importantes para estimar el desarrollo del comercio en el pasado, su situación actual y prever su futuro. En el caso del comercio entre los países de América Latina y los países del CAME el balance comercial muestra un desequilibrio persistente, no sólo en general sino que también ciertos países están constantemente con superávit y otros con déficit. Esto es típico no solamente para el comercio entre algunos países de ambas regiones, sino que caracteriza el comercio total entre las dos regiones. La disparidad en los flujos mercantiles en ambas direcciones no es el fenómeno casual o coyuntural. Los desequilibrios de balance comercial no son casos aislados sino que se mantienen a través de todo el período en estudio. Esta disparidad a favor de América Latina en su comercio con los países del CAME está creciendo, a pesar de que se trata sobre el comercio durante casi dos decenios.

El Cuadro 15 muestra el balance comercial entre los países de ambas regiones para el período 1960-1976 y refleja claramente esta disparidad.

/Cuadro 15

Cuadro 15

Comercio de cada país de una región con el total de países de otra región, valor total del período de 1960-1976

(En millones de dólares) a/

	Exportaciones	Importaciones	Supéravit	Déficit
Argentina	2 334.3	480.9	1 853.4	-
Bolivia	128.4	57.7	70.7	-
Brasil	3 245.2	1 592.3	2 652.9	-
Colombia	284.7	198.2	86.5	-
Costa Rica	54.1	20.6	33.5	-
Ecuador	202.2	43.9	158.3	-
Guyana	17.7	4.8	12.9	-
Jamaica	12.6	4.4	8.2	-
México	348.3	166.9	181.4	-
Perú	675.8	210.1	465.7	-
Uruguay	270.8	62.4	208.4	-
Venezuela	58.9	134.9	-	76.0
Bulgaria	77.7	279.0	-	201.3
Checoslovaquia	749.4	1 091.6	-	342.2
Hungría	229.6	734.7	-	435.1
Polonia	887.1	1 238.5	-	351.4
RDA	469.5	932.8	-	463.3
Rumania	324.5	375.2	-	50.7
URSS	918.1	3 776.5	-	2 858.4

Fuentes: Anexos estadísticos de los estudios "país-región" presentados por los expertos de los países del CAME.

a/ El monto de las exportaciones e importaciones de los países de América Latina no coincide exactamente con el de sus estadísticas nacionales.

/Como se

Como se aprecia en el Cuadro 15, los países latinoamericanos siempre acumularon un superávit en su balanza comercial y los países del CAME un déficit. Estas diferencias fueron típicas no sólo para el total del período en estudio, sino también en la mayoría de las variaciones observadas año por año, de modo tal que el déficit acumulado por los países del CAME fue superior al monto de sus exportaciones hacia los países de América Latina.

Así, por ejemplo, Bulgaria en su comercio con Argentina desde 1960 tuvo comercio deficitario con este país durante 13 años. En el comercio búlgaro-brasileño que está desarrollándose desde 1961, durante 14 años el déficit correspondió a Bulgaria. Checoslovaquia tuvo déficit en el comercio con Argentina durante 17 años, con Brasil y con Colombia durante 13 años. Hungría tenía déficit con Uruguay durante 15 años, con Brasil y Perú durante 13 años, con Argentina y Colombia durante 12 años. En el comercio de Polonia con Uruguay 16 años resultaron con déficit para Polonia, 15 años con Perú, 14 años con Argentina, 10 años con Colombia, 9 años con Brasil. Rumania tenía comercio deficitario con Perú durante 10 años, con Brasil y Argentina durante 9 años. La URSS comerciando con Uruguay y con Brasil tuvo déficit durante 16 años, con Argentina 15 años, con México y Colombia 13 y 12 años, respectivamente. Aquí están mencionados los casos de cuando el comercio fue iniciado en 1960 o antes, o en los primeros años del decenio pasado. Los países del CAME tenían saldo negativo en su balance comercial también con otros países latinoamericanos durante varios años.

El déficit en el comercio entre dos países puede existir y uno de ellos tiene que buscar las fuentes para cubrir la brecha comercial. Pero si este déficit es permanente para una de las contrapartes, entonces surgen interrogantes de si éste corresponde a la política comercial a largo plazo de cada país participante y ambos están satisfechos.

4. Nuevas formas de relaciones económicas entre los países de América Latina y los países del CAME

El comercio, al ser la forma principal de las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países miembros del CAME, no ha alcanzado todavía un gran volumen entre los países de ambas regiones. El peso específico de este comercio en 1976 fue 2.9% en el comercio exterior total de los países latinoamericanos y 1.3% en el de los países miembros del CAME.

Sin embargo los países de ambas regiones no se limitaron solamente a la esfera del comercio en sus relaciones económicas ya que desde fines de los años 60 y comienzos de los 70 empezaron a desarrollar la colaboración económica en otras esferas y formas, lo que singulariza de un modo especial la etapa contemporánea de estas relaciones. En ciertos casos iniciaron la cooperación en la producción y en la esfera científico-técnica lo que representó el inicio de una etapa cualitativamente nueva de las relaciones económicas entre los países latinoamericanos y los países miembros del CAME y contribuyó a elevar el nivel de la división internacional del trabajo en las relaciones económicas internacionales. La distinción principal en las relaciones económicas entre los países de ambas regiones con el surgimiento de estas nuevas formas, es que hoy día ellas abarcan tanto la esfera del intercambio comercial como también las esferas de la producción material, construcción e investigación científica y técnica.

Nuevas esferas y formas en las relaciones económicas en estudio se abrieron cuando los países de ambas regiones, persiguiendo objetivos de desarrollo nacional emprendieron esfuerzos para acrecentar su colaboración económica. Con este objetivo empezaron a seleccionar las materias concretas que serían objeto de colaboración y, en el curso de las negociaciones llegaron a un acuerdo sobre la colaboración y/o cooperación económica y científico-técnica en diferentes sectores económicos.

Desde 1967 cuando Colombia y Polonia llegaron a un acuerdo para desarrollar la cooperación técnica y científica, 15 países de América Latina y del Caribe y los países europeos miembros del CAME concertaron cerca de 70 convenios y/o acuerdos sobre colaboración y/o cooperación económica y

/científico-técnica

científico-técnica entre sí. De este modo fijaron los campos de colaboración y cooperación que son: industria (siderúrgica, petroquímica, metal-mecánica, minera, de pesca, forestal, farmacéutica), transportes (ferrocarriles, puertos, líneas marítimas), energética, investigaciones científicas y técnicas, asistencia financiera y colaboración en capacitación profesional. Los países latinoamericanos y caribeños están colaborando con los países europeos del CAME en todas o en algunas de estas esferas, en conformidad con las tareas concretas que ellos están solucionando en su desarrollo económico.

En el corto plazo - durante un decenio, nuevas formas de relaciones económicas entre los países de ambas regiones alcanzaron relativamente amplia aplicación. Así, por ejemplo, según los datos que están disponibles y que aparentemente están incompletos, los siguientes países de América Latina y el Caribe promueven la colaboración y cooperación económica y científico-técnica con los países europeos del CAME: Argentina con: Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y URSS. Bolivia con: Checoslovaquia, Hungría y Rumania. Brasil con: Bulgaria, Polonia, Rumania y la URSS. Colombia con: Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, RDA, Rumania y la URSS. Costa Rica con: Checoslovaquia, Rumania y la URSS. Ecuador con: Checoslovaquia, Hungría y Rumania. El Salvador sólo con Rumania. Guyana con: Hungría, RDA, Rumania y la URSS. Jamaica con: Hungría y la URSS. México con: Bulgaria, Hungría, Polonia, RDA, Rumania y la URSS. Panamá con: Hungría. Perú con: Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, RDA, Rumania y la URSS. Trinidad y Tobago con Rumania. Uruguay con Bulgaria y Venezuela con Rumania y la URSS.

En el curso de los últimos 10 o 12 años se estableció entre los países de ambas regiones la investigación y elaboración conjunta de proyectos y diseños para el desarrollo de determinados tipos de producción material y de transporte; colaboración en la exploración de recursos naturales; investigación y elaboración conjunta de las plantas hidroeléctricas y, en ciertos casos, de complejos energéticos-agrarios; cooperación en la producción industrial y en la pesca marítima; transferencia de tecnología y colaboración científico-técnica; asistencia en capacitación profesional; asistencia técnica y financiera. Dependiendo de las circunstancias y

/objetivos concretos

objetivos concretos de cada par de países, cuál de estas formas ellos están desarrollando más activamente.

En el fondo de estas nuevas formas de relaciones económicas está el interés de los países en desarrollo de organizar la producción junto a sus fuentes de materias primas y el deseo por parte de los países del CAME de contribuir a dicho propósito asistiendo a los países latinoamericanos a elevar el nivel tecnológico en la producción y aumentar el empleo. A la luz de este principio la colaboración y/o cooperación económica y científico-técnica, y la asistencia financiera están haciendo su aporte al desarrollo de los países de América Latina y del Caribe.

La mayoría de los países que acordaron colaborar económicamente entre sí, emprendieron de un modo u otro investigaciones, parte de las cuales permitieron la elaboración conjunta de proyectos para plantas y, a veces, para el desarrollo de determinadas actividades económicas en los países latinoamericanos. De acuerdo a la especialización de cada país del CAME y al desarrollo de sus economías nacionales los países de ambas regiones están estudiando y colaborando en diferentes campos bien determinados del quehacer científico y económico.

Así, por ejemplo, Bulgaria está desarrollando principalmente la colaboración en la agricultura y propone su asistencia para proyectar y desarrollar complejos agroindustriales. También colabora en la minería y en otras ramas de la industria. Checoslovaquia por su parte está colaborando en el desarrollo de la tecnología y en el suministro de componentes para la industria de los países latinoamericanos.

Hungría participa en el proceso de modernización y desarrollo del transporte ferroviario en América Latina, suministrando trenes motores, grúas y otros equipos para este tipo de transporte. También Hungría asiste en el desarrollo del sistema de salud pública, suministrando hospitales completos y productos farmacéuticos semielaborados que terminan de procesarse en las industrias de los países latinoamericanos.

Polonia ha concentrado su colaboración y cooperación en la industria automotriz, en la producción de tractores y de maquinaria agrícola, en la minería del carbón, industria metalmeccánica e industria textil, pesca y transporte marítimo. La RDA participa en el desarrollo y transferencia de tecnología; asiste al desarrollo de puertos marítimos, del transporte y de la pesca marítimas.

/Rumania está

Rumania está desarrollando la colaboración con los países latinoamericanos en los sectores petroquímico, minero, energético, de los materiales de la construcción y agroindustrial. También presta asistencia técnica y científica en la exploración de ciertos recursos naturales.

La URSS participa en estudios de recursos hidroenergéticos y en la construcción de plantas hidro y termoeléctricas de gran capacidad, hasta 1 600 MW y la construcción también de complejos hidroenergéticos y de irrigación y de un gran complejo pesquero, como asimismo en la construcción de una planta concentradora de mineral de estaño y una gran planta de cemento. La colaboración en estos objetivos se inició con el estudio, diseño y la elaboración de los proyectos, y se continúa con la construcción conjunta con las entidades y empresas de los países latinoamericanos respectivos y con el suministro de equipos y maquinaria por parte de la URSS.

Los geólogos y los especialistas soviéticos en recursos naturales trabajaron y trabajan conjuntamente con los especialistas latinoamericanos en algunos de los países de la región. Sin recurrir a la lista completa de estas exploraciones conjuntas y sus resultados, vale recordar solamente la colaboración de los geólogos soviéticos con los geólogos brasileños en la búsqueda de recursos petrolíferos en Brasil, emprendida a comienzos de los años 1960 y cuyo resultado principal fue la respuesta a la conclusión negativa sobre la materia presentada por los geólogos de otro país.

El desarrollo de la colaboración y cooperación en los sectores de la producción material y la construcción, como asimismo en el campo de la investigación científica y técnica integró un nuevo elemento en las relaciones entre los países de ambas regiones: la necesidad de asistencia financiera.

La necesidad de la asistencia financiera está determinada por el alto monto de las inversiones y su lenta recuperación en la mayoría de los casos. Los países de América Latina disponen de recursos financieros limitados y, en general, el problema del financiamiento se convierte en un problema clave para el desarrollo de las nuevas formas de relaciones económicas en estudio. Cada par de países que están colaborando solucionan

/este problema

este problema a su estilo. Sin embargo en esto hay ciertas bases y maneras comunes. Los países del CAME al asumir el papel de acreedores aseguran su parte del financiamiento con dos fuentes: en primer lugar, con los recursos internos de sus economías y de las entidades normales de investigación y proyección, y en segundo lugar, de ser necesario, recurren a terceras partes: organismos internacionales y países. Otro aspecto consiste en que los países del CAME asumen los gastos por concepto de inversiones que no se recuperan rápidamente y que son más complejas en su ejecución.

En la ejecución de proyectos conjuntos los países latinoamericanos aportan recursos materiales de producción nacional y de mano de obra y en general, aseguran todo el financiamiento en moneda nacional sin recurrir a las fuentes de terceros países. Además, la ejecución directa de tales obras es de responsabilidad de las entidades y empresas nacionales. Los países del CAME, a su vez, están financiando las investigaciones preliminares y la elaboración de proyectos y diseños por sus instituciones respectivas en colaboración con las del país latinoamericano respectivo. Ellos financian además del suministro de equipos y máquinas, el montaje y la puesta en marcha de las plantas y financian al personal técnico enviado por ellos. Estos países otorgan créditos a los países latinoamericanos y/o crean empresas mixtas con las entidades públicas y privadas latinoamericanas. Estos dos canales son los básicos de asistencia financiera utilizados por los países del CAME para asistir a los países de América Latina y del Caribe en el desarrollo de sus sectores económicos.

Todos los países del CAME otorgaron créditos a los países de América Latina y del Caribe dentro del marco de las nuevas formas de colaboración y cooperación económica y técnico-científica. Estos créditos a los países latinoamericanos y caribeños, aunque distintos por sus montos y formas en que son otorgados de un país a otro, tienen en común los plazos largos, el interés bajo y la posibilidad que cada país cancele con productos de origen nacional una parte considerable del monto de dichos créditos.

/Por ejemplo

Por ejemplo, en 1974 Hungría otorgó un crédito de 50 millones de dólares a la Argentina con un 4.5% de interés y otro a México en 1977 por un monto de 15 millones de dólares. También Hungría otorgó créditos en similares condiciones a otros países latinoamericanos. En 1967 Hungría otorgó un crédito gubernamental al Uruguay por un monto de 10 millones de dólares y desde 1971 otorgó otro crédito a Uruguay y tres créditos a Perú.

Bulgaria en 1971 otorgó a Colombia un crédito de 5 millones de dólares. Checoslovaquia por su parte en el mismo año otorgó un crédito de 6 millones de dólares a Colombia y Polonia otorgó créditos a Argentina, Chile y Perú. En 1976 la RDA otorgó un crédito a México por 20 millones de dólares.

Rumania en 1974 otorgó a la Argentina un crédito por 100 millones de dólares para la adquisición de bienes de capital de origen rumano con un interés de 5.5%. En 1961 Rumania otorgó a Brasil un crédito de 3 millones de dólares que después fue aumentando hasta 10 millones de dólares con un interés de 3% para el de 3 millones y 5% para la parte en que dicho crédito fue suplementado. En 1975 fue otorgado otro crédito rumano a Brasil por un monto de 150 millones de dólares. También fueron otorgados créditos a Colombia (3 millones de dólares, en 1968), Ecuador (1 millón de dólares, en 1967), Perú (25 millones de dólares, 1974).

El primer crédito destinado a asistir al desarrollo industrial que otorgó la URSS, fue un crédito de 100 millones de dólares a la Argentina (1958) para el pago por el suministro de maquinarias y equipo soviéticos para la extracción y refinación de petróleo y otra maquinaria. Este crédito fue otorgado por un plazo de 7 años con un interés del 2.5%. También fue estipulado que la amortización del crédito podría realizarse a través del suministro a la URSS de productos argentinos de exportaciones tradicionales.

En 1966 la URSS concedió a Brasil un crédito por un monto de 100 millones de dólares, a 8 años plazo con un interés del 4%. Tomando en cuenta la recomendación de la UNCTAD sobre el reembolso de créditos que otorgan los países desarrollados a los países en desarrollo, la URSS y Brasil acordaron que los ingresos obtenidos por el suministro de equipos y maquinaria soviéticos dentro del marco de este crédito, serán /usados para

usados para la compra de productos brasileiros, 25% de los cuales deberán ser manufacturas. En los años 70 se amplió la línea de créditos que otorga la URSS a los países latinoamericanos. En la actualidad la URSS ha otorgado créditos a la Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Guyana, Ecuador, Jamaica, México, Perú y Uruguay por plazos de hasta 10 años y con un interés del 4.5 hasta un 5%. En todos estos casos está previsto el reembolso de los créditos (hasta 30% de sus montos) con la venta de productos nacionales manufacturados y semielaborados.

Otra forma de asistencia financiera vinculada con la asistencia técnica y profesional son las compañías mixtas. Esta forma de colaboración económica es menos desarrollada y hasta hoy la usan sólo algunos países de ambas regiones.

En 1965 Polonia y Venezuela crearon la sociedad mixta "FALCONDA VENEZOLANA" que concentra sus actividades en la agricultura venezolana - producción y comercialización. Hace poco una empresa pesquera de Polonia firmó un contrato con empresas privadas Argentinas del sector para la creación de una empresa mixta. Polonia y Brasil en 1976 acordaron la creación de empresas mixtas, algunas de las cuales ya están constituidas.

En 1970 Rumania y Chile crearon la sociedad mixta COEMIN, con la participación de la empresa de comercio exterior rumana GEOMIN y la empresa estatal chilena ENAMI, con el fin de realizar conjuntamente la exploración y explotación de yacimientos de minerales no ferrosos. En 1974 fue creada la sociedad mixta rumano-peruana "ANTAMINA-PERU" para la prospección, exploración y explotación de recursos minerales de cobre y plomo en territorio peruano. En el mismo año fue constituida por Rumania y Perú la empresa mixta "MHASA" - Máquinas Herramientas Andinas Sociedad Anónima, con el objeto de producir y comercializar las máquinas herramientas. En todas las sociedades y empresas mixtas la participación del capital del país de residencia es 51% y del capital rumano 49%.

Otra modalidad de la colaboración entre empresas fue encontrado por Brasil y la URSS, que consiste en que la empresa brasileña "BARDELA" y la empresa de comercio exterior soviética "ENERGOMASHEXPORT" concluyeron un convenio sobre participación conjunta en suministrar los equipos para la planta hidroeléctrica "PORTO DE PRIMAVERA".

/Este análisis,

Este análisis, ejemplos y generalizaciones testimonian la amplitud de la colaboración y cooperación económica y técnico-científica entre los países de ambas regiones. (Para más detalles ver estudios "país-región"). Sin embargo, sería prematuro creer que las nuevas formas de relaciones económicas ya pasaron su etapa inicial, máxime cuando aún queda por cumplirse una parte de lo acordado bilateralmente sobre los objetivos de colaboración y cooperación y si se tiene en cuenta que algunos de los acuerdos respectivos todavía no están ratificados, con lo cual la colaboración en algunos casos ha quedado circunscrita sólo a proyectos generales.

La capacidad y posibilidades de los países de ambas regiones de colaborar en determinados sectores son más amplias de lo que es en la actualidad. Por esta razón ellos continúan el proceso de conocimiento recíproco, tanto en lo que respecta a lo que pueden ofrecer, como también en los campos del quehacer económico y científico que les gustaría profundizar y ampliar la colaboración y cooperación.

Es evidente que la significación de los proyectos conjuntos tiene que ser medida no solamente en forma monetaria, o por su importancia para solucionar los problemas concretos del desarrollo de ciertos sectores de la economía, de los distritos y zonas de cada país. También tiene significación la experiencia en la elaboración y ejecución conjunta de proyectos. Es muy importante que en el curso de las negociaciones sobre esferas y formas de colaboración económica, realización de lo acordado y cumplimiento de los proyectos, las partes contratantes estén asimismo creando las condiciones para el desarrollo de la colaboración económica posterior. Los niveles de colaboración y cooperación por su escala y amplitud son distintos para cada par de países, pero la tendencia, en general, es común para todos y muestra que existen perspectivas para nuevas formas de relaciones económicas entre los países de ambas regiones.

5. La creación de condiciones para la colaboración económica a largo plazo

Las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países del CAME se desarrollaron en el período de estudio bajo el signo del conjunto de sus metas principales: a) aumentar el valor del comercio y diversificar su estructura; b) establecer y desarrollar relaciones económicas en otras formas además del intercambio comercial; c) asegurar las relaciones económicas a largo plazo. Estas metas son indivisibles entre sí y cualquier éxito en lograr sólo la primera o la segunda de ellas tenía y tiene un efecto provisional y menor y reduce el sentido de las relaciones económicas en estudio.

El establecer y emprender el desarrollo de las relaciones económicas entre los países de ambas regiones (debido al bajo nivel e irregularidad del comercio mutuo existente en el período anterior y a las otras circunstancias arriba mencionadas) no tenía gran significado si éstas no se desarrollaban a largo plazo. No había razón para superar el poco conocimiento del mercado de las posibles contrapartes y de sus posibilidades para la exportación y la colaboración económica en otras formas. Es cierto que en algunos casos los problemas coyunturales promovieron los primeros pasos pero en el fondo estaba la única base posible: promover la larga duración del comercio y de otras formas de relaciones económicas.

En primer lugar esta meta, como también las otras dos metas principales, plantearon ante los países de ambas regiones la tarea de crear las condiciones mínimas necesarias para la colaboración a largo plazo. Con este objetivo la primera solución de esta tarea consistía en formar una base contractual y en el curso de la práctica de las relaciones económicas entre los países de ambas regiones en cumplir lo acordado en convenios y acuerdos intergubernamentales. Con este mismo objetivo surgió la necesidad de organizar la colaboración entre las entidades y empresas de ambas partes involucradas en el comercio exterior y en otras formas de relaciones económicas externas.

La base contractual está formada por el conjunto de convenios, acuerdos, protocolos y otros documentos bilaterales a nivel intergubernamental que contienen las metas perseguidas por las partes en sus relaciones, los procedimientos y, a veces los mecanismos institucionales para lograrlos.

Las cláusulas y condiciones que predeterminan el modo

/de llevar

de llevar a la práctica las relaciones y de lograr asegurar el cumplimiento de lo acordado y promover las relaciones establecidas, fueron en su conjunto la única solución para los países de ambas regiones. Debido a las diferencias en sus sistemas socio-económicos y políticos, en la planificación y en la gestión de sus economías, no existía otra alternativa que crear la base contractual y por este medio hacer posible el desarrollo de vínculos entre sus economías nacionales, que son por un lado economías de mercado y por el otro, economías planificadas y dirigidas según diferentes leyes económicas.

Los países de ambas regiones no podían ni pueden aplicar en sus relaciones económicas, para cumplir lo acordado, los mismos medios utilizados por los países latinoamericanos en sus relaciones económicas con los países desarrollados de economía de mercado. Para superar esta barrera las partes contratantes tuvieron que elaborar conjuntamente las metas, cláusulas, condiciones y ciertas otras materias para la colaboración entre sí y fijarlas por medio de convenios, acuerdos y otros documentos bilaterales. Todo esto parece ser obvio, sin embargo en la formación de la base contractual en algunos países latinoamericanos todavía manifiestan cierta reticencia al respecto hasta no ratificar los convenios acordados. Hay casos de diferencias entre las partes contratantes en el entendimiento de la significación de la base contractual y de las posibilidades que ésta abre.

La necesidad de un breve análisis de estas dos premisas para la colaboración a largo plazo se impone tanto por su singular significación para las relaciones en estudio, como también debido a la desfiguración de éstas al evaluarlas solamente por medio de cifras de valor de compras y ventas, de estructura de exportación e importación, monto de asistencia financiera, etc.

La formación de la base contractual para la colaboración se ha fortalecido y representa una tendencia a largo plazo en las relaciones económicas entre los países de ambas regiones.

5.1 La formación de la base contractual

La base contractual de las relaciones económicas entre los países de América Latina y del Caribe y los países europeos del CAME adquirió cierto desarrollo en el período en estudio. Antes de los años 1960 ya fueron suscritos algunos convenios de comercio y de formas de pago, en unos casos por los gobiernos y en otros entre los bancos centrales de las partes contratantes. No obstante que la línea de estos convenios o acuerdos era limitada, en el transcurso del decenio 1960 la base contractual fue no solamente ampliada, sino que en dos aspectos adquirió una nueva calidad, a saber: se precisaron y ampliaron las metas, las cláusulas y condiciones; se creó el aparato especializado para cumplir lo acordado. Los nuevos convenios y acuerdos abarcaron otras esferas, además de la comercial, de las relaciones económicas.

En algunos casos los documentos bilaterales suscritos entre entidades públicas de dos países, por medio de los cuales empezaron el comercio, fueron sustituidos por convenios intergubernamentales. Por ejemplo, en 1955 la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia y el Deutsche Notenbank de la RDA firmaron el convenio que sirvió de base contractual para el comercio entre ambos países hasta 1967, cuando fue suscrito el convenio comercial y de pagos entre el Banco de la República de Colombia y el Ministerio de Comercio Exterior e Inter-Alemán de la RDA. En 1959 la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia y la empresa para comercio exterior de la URSS "Prodintorg" concertaron el convenio de compensación que sirvió de base para el intercambio comercial entre estos países hasta 1967, cuando fue firmado el convenio de comercio y de pagos por Colombia y la Unión Soviética.

De acuerdo a los datos disponibles hoy día están vigentes 213 convenios, acuerdos, protocolos originales y adicionales de carácter funcional y una serie de acuerdos y protocolos de carácter institucional, concluidos entre 18 países de América Latina y del Caribe y 7 países europeos del CAME o entre sus entidades públicas. (Véase cuadro 16.)* Se sabe también que esta lista de 213 convenios y acuerdos no es completa y que existen otros documentos bilaterales que regulan y promueven las relaciones

*/ Los convenios, acuerdos y protocolos vigentes y disponibles, véase en: E/CEPAL/Proy.4/R.14 y R/14/Add.1.

/económicas entre

Cuadro 16

CONVENIOS, ACUERDOS Y PROTOCOLOS EN MATERIA DE RELACIONES ECONOMICAS VIGENTES ENTRE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y CARIBE Y LOS PAISES EUROPEOS DEL CAME

Total	Argen- tina	Bolivia	Brasil	Colom- bia	Costa Rica	Chile	Ecuador	El Sal- vador	Guate- mala	Guyana	Jamaica	México	Nica- ragua	Panamá	Perú	Trinidad y Tabago	Uruguay	Vene- zuela	Total
Bulgaria																			
Comercial, de comercio y de pago, de pago	X	X	XX	X	X		X	X				XX		X	XX		X		23
Colaboración económica, técnica, científica (general y sectorial)	X		X	X								X			X		X		14
Interbancario incluyendo créditos de bancos							X												6
Créditos gubernamentales y suministro de bienes de capital con crédito		X		X															1
Checoslovaquia																			2
Comercial, de comercio y de pago, de pago	X	X	X	X	X		X					X			X		XX		26
Colaboración económica, técnica, científica (general y sectorial)	X	X		X	X		X								X				10
Interbancario incluyendo créditos de bancos	XX			XX	X				X			X			X				6
Créditos gubernamentales y suministro de bienes de capital con crédito												X			XX				9
Hungría																			1
Comercial, de comercio y de pago, de pago	XX	X	X	X	X		XX	X		X	X	X			XX				40
Colaboración económica, técnica, científica (general y sectorial)	XX	X		X			X			X	X	X		X	XX				14
Interbancario incluyendo créditos de bancos	X						X			X	X	XX		X	XX				12
Créditos gubernamentales y suministro de bienes de capital con crédito	X		X				X			X	X	X			XXX		X	X	6
Polonia																			8
Comercial, de comercio y de pago, de pago	XX	XX	X	X	X		X					X			X				23
Colaboración económica, técnica, científica (general y sectorial)	X		XX	X								X			X				10
Interbancario incluyendo créditos de bancos	X			X			X					X			X				6
Créditos gubernamentales y suministro de bienes de capital con crédito	X		X	X								X			X				4
Alemania, República Democrática																			3
Comercial, de comercio y de pago, de pago	X	X	X	X			X			X		XX			X				16
Colaboración económica, técnica, científica (general y sectorial)	X		X	X						X		X			X				9
Interbancario incluyendo créditos de bancos												X			X				4
Créditos gubernamentales y suministro de bienes de capital con crédito												X							2
Rumania																			1
Comercial, de comercio y de pago, de pago	X	X	X	X	X	X	XX	X		X		X	X		X		X	X	40
Colaboración económica, técnica, científica (general y sectorial)	X	X	X	XX	XX	X	X	X		X		XX	X		X	X	X	X	15
Interbancario incluyendo créditos de bancos												X			X				18
Créditos gubernamentales y suministro de bienes de capital con crédito	X		X		X	X						X	X		X				7
Unión Soviética																			45
Comercial, de comercio y de pago, de pago	X	X	XX	X	X		X	X		X	X	X			X		X		13
Colaboración económica, técnica, científica (general y sectorial)	X		X	X	X					XX	XX	XX			XXXX		X	XXX	16
Interbancario incluyendo créditos de bancos			X									X							1
Créditos gubernamentales y suministro de bienes de capital con crédito	X	XX	XXX	XX	X					X	X	X			XX		X		15
Total según tipos de convenios																			
Comercial, de comercio y de pago, de pago	9	8	9	7	6	1	9	4	-	4	2	9	1	1	9	-	5	1	85
Colaboración económica, técnica, científica (general y sectorial)	7	3	5	7	4	1	3	1	-	5	3	9	1	1	11	-	1	6	68
Interbancario incluyendo créditos de bancos	5	-	2	2	1	-	3	-	1	-	1	3	-	-	5	-	-	-	23
Créditos gubernamentales y suministro de bienes de capital con crédito	4	3	6	4	2	1	-	-	-	1	1	5	1	-	6	-	2	1	37
Total	25	14	22	20	13	3	15	5	1	10	7	26	2	2	31	1	8	8	213

Fuente: Elaborado sobre la base de convenios, acuerdos y protocolos disponibles y otras informaciones obtenidas: estudios "país-región" cumplidas por los expertos del proyecto y de prensa.

económicas entre los países de América Latina y el Caribe y los países del CAME. Por ejemplo, entre Cuba y los países latinoamericanos y caribeños fueron concertados 7 convenios y acuerdos con: Argentina, Costa Rica, Guyana, Jamaica, México y Perú y amplia línea de convenios, acuerdos y protocolos sobre las materias de comercio, colaboración y cooperación económica, técnica, científica entre Cuba y los países europeos del CAME. Sin embargo, los documentos encontrados permiten analizar la base contractual con bastante certeza.

La magnitud de la base contractual para las relaciones económicas entre los países de ambas regiones, teniendo en cuenta las diferencias entre ellos ya mencionadas, y en particular, los distintos modos de ejercer y desarrollar su política económica hacia el exterior, es difícil de sobreestimar. Empero, todavía circulan diferentes interpretaciones sobre la necesidad y el efecto de esta base y, a veces, la insistencia de los países del CAME de crear esta base parece ser poco compensable para algunos. Por estos motivos sería conveniente analizar la base contractual ya creada en sus diferentes aspectos.

Ante todo, su magnitud consiste en la selección y determinación conjunta por las partes contratantes de los objetivos generales y metas concretas de sus relaciones económicas, de acordar las cláusulas, condiciones y materias técnicas y financieras para desarrollar el comercio y/o colaboración económica y técnica. Esto asegura no solamente el entendimiento mutuo entre las partes contratantes en lo indicado, sino que también otorga a cada una de ellas los derechos y fija los deberes para el cumplimiento de lo acordado.

Por otra parte, a través de la base contractual se solucionan las materias de carácter institucional o, en otras palabras, solucionan el problema de agentes, a quienes las partes contratantes autorizan el cumplimiento de lo acordado o encargan de promover y asistir a las relaciones económicas entre los países. Conforme con los convenios se crean las representaciones comerciales de una parte contratante en el territorio de la otra, se crean comisiones mixtas con amplias atribuciones para la asistencia, se organizan cámaras mixtas de comercio y las cámaras de

comercio nacionales son autorizadas para participar en el comercio entre sus países. La selección de los agentes y determinación de sus tareas tiene gran significación no solamente para los países socialistas, sino que también para sus contrapartes: países de economía de mercado. Esto fue y es el único modo de garantizar la colaboración entre los agentes-ejecutores que son tan diferentes por sus características en conformidad con los sistemas socio-económicos a los que pertenecen.

A esta base contractual en la que participan en calidad de partes contratantes los gobiernos o sus entidades públicas, se agregan los contratos entre las empresas para comercio exterior y otras de tipos de empresas. Este eslabón de la base contractual, los contratos, está en el nivel de operaciones y tareas corrientes, entre las cuales destacan los contratos para la construcción de grandes plantas o para realizar negocios por montos de millones de dólares y que requieren años para ser cumplidos. Los estudios "país-región" incluyen una amplia gama de contratos de gran magnitud.

Otro aspecto del análisis de la base contractual consiste en la clasificación de los convenios, acuerdos y protocolos según su designación funcional. Conforme con este enfoque los 213 convenios, acuerdos y protocolos (véase cuadro 16) abarcan las áreas de: Comercio y Pago; Colaboración y, a veces, Cooperación Económica, Técnica y Científica del tipo general y en algunos casos en determinados sectores de la economía, de la técnica y la ciencia; colaboración entre los bancos centrales y de comercio exterior con el fin de servir y promover el comercio entre los respectivos países; otorgamiento de créditos gubernamentales y suministro de equipos y maquinaria, material de transporte, y créditos para asistir al desarrollo en determinadas ramas de economía, de sectores de industria y de transporte de los países de América Latina y del Caribe. En esta clasificación según los objetivos de los documentos bilaterales están incluidos sólo los convenios, acuerdos y protocolos disponibles.

En ciertos casos por la ausencia de la información más precisa y detallada, fue imposible completar la lista, sabiendo solamente el número de documentos firmados y la referencia de que en ellos se trata sobre la

/colaboración en

colaboración en sectores de la economía y de la ciencia no indicados en la información disponible. Sin embargo, los convenios, acuerdos, y protocolos del cuadro 16 representan por sí la mayoría de los documentos bilaterales firmados con el objetivo de promover las relaciones económicas entre los países de ambas regiones.

Dado que las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países europeos del CAME se han concentrado, fundamentalmente en el comercio, el 68% de los documentos bilaterales - 145 en total - están destinados para servirlo y promoverlo. Un total de 85 convenios, acuerdos y protocolos establecen las cláusulas y condiciones para el comercio y pago, así como las normas, modos y procedimientos para asistir al crecimiento del intercambio comercial entre 16 países de América Latina y los 7 países europeos del CAME. Por medio de 37 convenios, acuerdos y protocolos los países europeos del CAME otorgaron créditos a 13 países latinoamericanos y caribeños para facilitar las compras de equipos, maquinaria, material de transporte y otros medios de producción de procedencia de dichos países. En algunos casos los créditos fueron otorgados para la compra con la opción posterior de elegir la mercadería por el país latinoamericano. En otros casos las partes contratantes antes de firmar los protocolos acordaron qué tipo de equipos y maquinarias suministrarían por medio de los créditos.

Un papel específico dentro de este conjunto de 145 documentos bilaterales juegan los 23 convenios interbancarios. Los bancos estatales de 9 países latinoamericanos y caribeños (Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Jamaica, México y Perú) y de 6 países europeos del CAME (Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, RDA, URSS) encargados para colaborar entre sí en la esfera financiera, extendieron su colaboración para establecer las cláusulas y condiciones iniciales del comercio entre sus países y canalizar el intercambio entre las empresas de comercio exterior. En las relaciones económicas entre los países de ambas regiones había amplia experiencia en firmar convenios interbancarios los cuales cubrían la brecha en la base contractual existente a nivel intergubernamental y a su vez promovían el comercio en general mientras no regían los convenios respectivos entre los países. Por ejemplo, las relaciones

/comerciales entre

comerciales entre Argentina y Checoslovaquia, Colombia y Checoslovaquia, y entre otros países de ambas regiones, inicialmente estuvieron basadas en acuerdos interbancarios. Actualmente entre Cuba y Costa Rica no hay otro documento bilateral para servir y promover el comercio entre ellos sino un acuerdo interbancario.

Además, los bancos otorgan los créditos no solamente con el fin de efectuar operaciones que les corresponde, sino que también con el objetivo de cumplir las metas de la política de comercio exterior de sus países. Para esto en ciertos casos los bancos estatales o con la participación del sector público, otorgan créditos por montos altos para financiar las compras de equipos, maquinarias e instalaciones que tienen significación nacional.

En cuanto al papel de los bancos en el cumplimiento de sus funciones corrientes, como la de ejecutar pagos y servir de aval a los importadores de su país, también existe cierta particularidad, puesto que los bancos de los países del CAME preferían y prefieren colaborar en esto con bancos públicos de los países contrapartes.

En el período de estudio adquirió amplio desarrollo otro aspecto de la base contractual en cuestión: los convenios, acuerdos y protocolos sobre colaboración, y en ciertos casos también sobre cooperación económica, técnica y científica. Esta nueva orientación de las relaciones económicas está representada por 68 documentos bilaterales concluidos entre 16 países latinoamericanos y caribeños (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guyana, Jamaica, México, Trinidad y Tabago, Panamá, Perú, Uruguay, Venezuela) con los 7 países europeos del CAME.

La mayor parte de ellos especifican las metas, cláusulas y condiciones de carácter general para la colaboración y cooperación económica, técnica y científica, como asimismo la asistencia en capacitación profesional y conforman además la base para emprender y desarrollar conjuntamente actividades concretas. Por medio de los otros convenios, acuerdos y protocolos concluidos se prevé la colaboración y cooperación en ramas determinadas de la economía y la ciencia, así como en sectores seleccionados de la industria, la agricultura, la energía y el transporte. Es decir, unos son de tipo general y otros sectoriales.

/La particularidad

La particularidad de estos convenios, acuerdos y protocolos, a diferencia de los de comercio, es que tanto sus metas concretas, cláusulas y medidas para cumplirlas, como los objetivos y formas concretas de colaboración y cooperación están en proceso de desarrollo. Ellos son ampliados, precisados e incluso complementados de acuerdo a la experiencia acumulada y circunstancias que predeterminan la posición y objetivos de cada parte contratante. Si en la base contractual para el comercio las normas y disposiciones están avaladas por la práctica y rigen como ley, entonces en la base contractual para la colaboración y cooperación económica, técnica y científica sus normas y disposiciones están en proceso de perfeccionamiento y se cambian por acuerdo de las partes contratantes.

Actualmente las relaciones económicas entre los países europeos del CAME y un creciente número de países de América Latina y el Caribe se apoyan en los convenios, acuerdos y protocolos concertados entre los siguientes países:

/Países

Países	Nº de convenios acuerdos y protocolos suscritos	Nº de países con los cuales suscribieron convenios, acuerdos y protocolos	
		De América Latina y el Caribe	Del CAME
<u>De América Latina y el Caribe</u>			
Argentina	25		7
Bolivia	14		7
Brasil	22		7
Colombia	20		7
Costa Rica	13		6
Ecuador	15		7
El Salvador	5		4
Guatemala	1		1
Guyana	10		4
Jamaica	7		2
México	26		7
Nicaragua	2		2
Panamá	2		2
Perú	31		7
Trinidad y Tabago	1		
Uruguay	8		5
Venezuela	8		3
<u>Del CAME</u>			
Bulgaria	23	11	
Cuba	7	6	
Checoslovaquia	26	10	
Hungría	40	14	
Polonia	23	8	
R.D.A	16	8	
Rumania	40	15	
Unión Soviética	45	13	

5.2 El efecto práctico de la base contractual

La formación y el uso de la base contractual en las relaciones económicas en estudio creó una nueva situación para desarrollar el comercio, fortaleció la colaboración económica, técnica y científica a largo plazo entre los países de ambas regiones. Su efecto práctico principal consiste en que la elaboración, conciliación y aplicación de las cláusulas y materias técnicas permite organizar, ejercer y promover el comercio y otras formas de relaciones económicas entre los países de las dos áreas. Sus gobiernos, al acordarlas llenaron el vacío existente en la organización de las relaciones económicas entre sus países, cimentaron la confianza para los exportadores e importadores, entidades públicas y privadas que ejercen el comercio y colaboración económica con sus contrapartes, fomentando en ellos la certeza de que el comercio y la colaboración económica cuentan con el apoyo de las autoridades respectivas.

En cuanto a la significación de este apoyo conviene diferenciar dos situaciones. Para los exportadores e importadores latinoamericanos y caribeños en su comercio con las contrapartes de los países de economía de mercado este apoyo no tiene gran significado, con la sola excepción de los casos de comercio intraregional dentro de los esquemas de integración económica y de preferencias especiales. Pero cuando se trata de negocios con exportadores e importadores de los países socialistas, entonces las empresas exportadoras e importadoras de América Latina buscan el apoyo de entidades públicas, a veces por razones políticas y otras veces por la necesidad financiera o técnica. Para los exportadores e importadores de los países del CAME el recibir apoyo de sus autoridades significa automáticamente el funcionamiento regular de los procedimientos técnicos y financieros como también garantía en caso de cambios de tipo político, si éstos ocurren.

Las circunstancias que llevaron al establecimiento de las cláusulas comunes y a ciertas excepciones a ellas en favor de los países latinoamericanos y caribeños revelan la importancia de la base contractual. Dicha importancia revela también el uso de las cláusulas ya conocidas en combinación con las nuevas, elaboradas por las partes contratantes. Considerando este efecto vale tener en cuenta que las cláusulas conservan su validez

/durante largos

durante largos períodos y sirven para elaborar las nuevas. No sucede lo mismo con las metas y soluciones sobre materias técnicas, las cuales las partes contratantes las cambian según las circunstancias concretas.

En primer lugar merece la pena recalcar que a pesar de la coincidencia de los objetivos generales en desarrollar el comercio mutuo, los países de ambas regiones no gozaban a comienzos de los años 1960 de iguales condiciones. Ellos necesitaban de todas las facilidades de que disfrutaban terceros países en el acceso al mercado de su contraparte, ya sea en la aplicación de aranceles aduaneros, cargos fiscales de cualquier clase y en los procedimientos para cobrarlos; como asimismo en los procedimientos para otorgar licencias para la importación, en el tratamiento para los barcos comerciales de una parte contratante en los puertos de la otra y en otras normas que en su conjunto componen el principio de la Nación más favorecida (N.M.F.).

En cuanto a esta cláusula básica para el comercio entre dos países, la situación fue desfavorable para los países miembros del CAME, ya que se les impusieron condiciones desiguales en relación a terceros países que ya comerciaban con los de América Latina. En esta materia básica para el comercio mutuo hay que tomar en cuenta los siguientes hechos: algunos países de América Latina ya habían suscrito el GATT y para ellos y sus contrapartes miembros a su vez del GATT fue obligatorio la aplicación del tratamiento de la N.M.F. Otros países de América Latina - aunque no eran miembros del GATT - ya estaban aplicando este principio en su comercio con muchos países de economía de mercado y, lógicamente, aunque para ellos no era un problema formalizar la aplicación de dicho principio, no lo hicieron respecto de los países del CAME.

Los países del CAME estaban en la situación de desigualdad. Sólo Cuba y Checoslovaquia eran países miembros del GATT lo cual les otorgaba la aplicación del principio N.M.F. Los demás países del CAME estaban siendo discriminados en el comercio por la mayor parte de los países del mundo occidental. No reconocían a algunos de los países socialistas por motivos de diferente índole, incluyendo los motivos políticos y en resumen no otorgaban el N.M.F. a la mayoría de los países del CAME. Por estas razones la aplicación del N.M.F. tenía para los países miembros del CAME

dos aspectos, uno de los cuales fue de carácter netamente económico - la igualdad en el trato y facilidades para las exportaciones, ingreso de barcos, etc. El otro aspecto tenía que ver con el reconocimiento del derecho que les asistía a los países miembros del CAME a ser tratados en igualdad de condiciones en las relaciones económicas internacionales. En este aspecto todavía conservaban su influencia prejuicios de carácter político heredados del pasado reciente de las relaciones internacionales.

Este problema fue solucionado a través de contactos que se establecieron inicialmente entre las empresas para el comercio exterior y después en el curso de las negociaciones entre las entidades gubernamentales de los países de América Latina y los países miembros del CAME con el objeto de desarrollar el comercio mutuo. Los países de las dos regiones al llegar a acuerdo para establecer relaciones comerciales y crear para esto las condiciones favorables, aceptaron la aplicación de la cláusula de N.M.F. como la proposición fundamental de la base contractual. Así, la aplicación de este importante principio durante el período en estudio imprimió un nuevo impulso a las relaciones económicas entre los países de ambas regiones, ya que en los años precedentes solamente Argentina y Checoslovaquia, Argentina y la URSS empezaron a aplicar este principio en forma recíproca. La mayoría de los países miembros del CAME y de los países de América Latina empezaron a aplicar dicho principio en sus relaciones comerciales a partir del decenio de 1960.

Con respecto a esta solución merece observarse que se necesitaron años y muchos esfuerzos para llegar a dicho acuerdo pues los países latinoamericanos en aquel entonces eran principalmente exportadores hacia los países del CAME, disfrutando del acceso a esos mercados, mientras que el acceso a los mercados de América Latina para los exportadores de los países de Europa Oriental y la URSS era bien limitado. Por lo tanto considerando la solución de este problema, vale la pena destacar, que algunos de los países de América Latina, guiándose por los intereses nacionales y disposición para comerciar con los países socialistas, fueron los primeros entre los países en desarrollo en aplicar la cláusula N.M.F. en su comercio con los países de otro sistema socioeconómico.

La aplicación de dicha cláusula en las relaciones económicas entre los países de ambas regiones no tiene carácter absoluto. Las partes contratantes acordaron excepciones en su aplicación, algunas de las cuales son habituales y las aplican muchos países en sus relaciones económicas, otras en cambio corresponden a exigencias de nuestro tiempo, a las nuevas proposiciones

/básicas en

básicas en las relaciones económicas internacionales. Como en otros casos, las partes contratantes - países latinoamericanas y países del CAME, acordaron no aplicar en el comercio entre ellos los privilegios y facilidades que cualquiera de ellos otorgó u otorgará a sus países limítrofes. Tampoco aplicarán las ventajas y facilidades destinadas a atender las necesidades del tráfico fronterizo, las concesiones otorgadas a barcos ocupados en el comercio costero y en la navegación interior. Algunos países de ambas regiones, además de lo ya mencionado, también acordaron permitir la importación y la exportación libre de derechos aduaneros de muestras de producción, mercancías y materiales de publicidad necesarios para atender pedidos, así como productos y mercancías destinados a ferias y exposiciones, siempre que no sean vendidas y mercancías internadas para ser reparadas, mejoradas y rehechas, las cuales serían reexportadas posteriormente.

Junto con estas cláusulas de excepción a la regla principal aparecieron otras que reflejan nuevas modalidades en las relaciones económicas internacionales contemporáneas. Los países están interesados en vender sus productos e importar directamente los que necesitan, evitando así compras y ventas a través de intermediarios, el papel de los cuales en el comercio internacional aumentó mucho y afecta los intereses de exportadores e importadores. Por esta razón algunos países de ambas regiones llegaron al acuerdo que los productos objeto de intercambio entre las partes contratantes serán destinadas a satisfacer las necesidades internas del país comprador, salvo que ellas convinieran lo contrario.

Otra cláusula de excepción en la aplicación de N.M.F. está vinculada con el desarrollo de los procesos de integración económica, pues los participantes se otorgan mutuamente facilidades y preferencias especiales las que sirven sólo a los objetivos de los esquemas concretos de integración y no se aplican en el comercio con terceros países. La cláusula de excepción sobre esta materia está presente en los convenios de comercio concluidos por los países de América Latina y del Caribe con los países del CAME.

Junto con mencionar dicha cláusula es necesario definir su significación práctica para cada una de las partes contratantes. Formalmente ésta tiene la misma importancia e iguales ventajas para cada una de ellas. Pero en la realidad no es así. Si comparamos los mecanismos de la integración

económica de los países de América Latina y del Caribe con los existentes en los marcos del CAME y el papel de las concesiones aduaneras y de otras facilidades que se otorgan mutuamente los países en los marcos de su integración económica, queda claro que esta cláusula tiene más significación en la realidad para los países latinoamericanos y caribeños, lo que en cierto modo favorece al proceso integracionista en América Latina.

La diferencia principal en el mecanismo de la integración económica latinoamericana y del Caribe sobre concesiones aduaneras y otras facilidades que se otorgan a los países participantes consiste en que en él predomina el intercambio de mercancías en base a concesiones arancelarias y el recibo de ingresos de exportación por sobre la integración en la esfera de producción. Esto a su vez condiciona el acceso en todos sus aspectos al mercado del país participante en la integración y solamente él puede disfrutar de todos los privilegios que de ella se derivan.

Diferente es el procedimiento de acceso al mercado que se aplica en el mecanismo de la integración económica de los países del CAME. El comercio entre ellos está regulado no por los instrumentos aduaneros y concesiones arancelarias, sino por los planes económicos de cada país, por la coordinación del intercambio comercial, por los convenios comerciales a largo plazo y protocolos comerciales anuales. En su base está la integración del proceso de producción y de servicios para la producción y el consumo y no los ingresos provenientes de exportaciones. Esta diferencia fundamental es la que determina la distribución geográfica del comercio dentro del CAME.

En resumen, aunque el reconocimiento por los países del CAME de las cláusulas de excepción ya mencionadas limitó su acceso a los mercados de los países latinoamericanos y caribeños que participan en las agrupaciones integracionistas, esta medida corresponde a la política de los países en desarrollo, ya que ella está destinada a defender el proceso de producción nacional. Por otra parte, el que los países de América Latina y del Caribe reconozcan la no aplicación para sí de ciertas cláusulas que los países del CAME se otorgan o se pueden otorgar unos a otros dentro del marco de su integración económica, prácticamente no afecta a estos países en desarrollo. Los países del CAME, regulando el acceso a sus mercados para largo plazo por medio de planes y convenios y para corto plazo considerando el precio,

/la calidad

la calidad y las condiciones de suministro de mercadería, al otorgar a los países del tercer mundo determinadas preferencias en el acceso a sus mercados, siempre prevén la importación desde los países en desarrollo. La integración económica entre los países del CAME debido a su mecanismo y su subordinación a la planificación económica no perjudica a los proveedores de terceros países, sino que al revés, les aclara el acceso en conformidad con los planes, principalmente los a largo plazo.

Junto a esta nueva cláusula (excepción del principio de la N.M.F. a favor de los países-participantes de las agrupaciones de integración económica) en el comercio internacional ya está vigente otra que también tiene ventajas para los países en desarrollo. Los países del CAME cumpliendo la recomendación de la UNCTAD-I A.III.4, "Directrices para la política arancelaria y no arancelaria relativa a las manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo", párrafo 10, liberaron la importación de este tipo de mercaderías provenientes de dichos países de todos los gravámenes aduaneros, a la vez que otorgaron unilateralmente el acceso preferencial a sus mercados.

Los países del CAME aplican las recomendaciones de la UNCTAD en su comercio con los países de América Latina y el Caribe, no obstante que en los textos de los convenios o acuerdos comerciales esto no queda estipulado en forma expresa. Sin embargo, esta práctica tiene que ser considerada también como una de las cláusulas de la base contractual en estudio.

A los países de América Latina y del Caribe les favorece la obligación asumida por los países del CAME de recuperar parte de los créditos otorgados para el suministro de equipos y maquinarias mediante la compra de manufacturas latinoamericanas. Esta obligación en las relaciones económicas en estudio se convirtió en la norma habitual.

Un nuevo elemento fue introducido en la organización del comercio exterior de los países latinoamericanos y caribeños. Se trata de la proposición de los países del CAME de agregar a los convenios comerciales listas de mercaderías que cada parte contratante propone a la otra. Estas listas enunciativas orientan a las entidades de comercio exterior, a los exportadores e importadores del país contratante sobre las posibles compras y

/ventas que

ventas que sean de mayor interés para las partes. Por medio de estas listas los sectores de la producción material de las economías nacionales respectivas pueden planificar su abastecimiento de materias primas, bienes de capital, etc., así como también la comercialización de su producción y contribuir al desarrollo del comercio a largo plazo.

La ampliación de las relaciones económicas hacia la colaboración y cooperación económica, técnica y científica, introdujo en la base contractual creada inicialmente para el comercio una serie de cláusulas y disposiciones importantes, una de las cuales representa en sí misma nuevos elementos de esta base y otras refunden las normas básicas que establecen los convenios destinados a servir en las dos áreas. La novedad principal y de gran magnitud práctica consiste en que las partes contratantes acuerdan y aseguran las relaciones económicas entre sí para largo plazo. Se entiende que la colaboración y cooperación económica y/o técnica y/o científica tiene sentido solamente en el caso que los países contratantes las desarrollen en el mediano y largo plazo y las garanticen a través de las medidas acordadas.

Para asegurar la estabilidad de la colaboración en el tiempo, en los convenios de comercio y en ciertos casos de colaboración económica se prevén plazos iniciales para su vigencia de tres años para algunos casos y de cinco y diez años para la mayoría de convenios concertados, y en cada caso se prevé además su renovación. También hay convenios con plazo indefinido de vigencia. Además, con el objeto de asegurar plazos más largos de vigencia de los convenios firmados, las partes fijan las metas generales y las esferas y sectores de colaboración y cooperación, y de este modo al determinar los plazos iniciales de la vigencia prevén la conclusión de convenios suplementarios y contratos sobre materias concretas. También se prevé la continuación de los contactos y negociaciones a dos niveles: intergubernamental e interempresarial.

Se prevé la variedad de los resultados que tienen que ser obtenidos por los convenios concertados. En la colaboración técnica y científica no se establecen límites en el tiempo y está previsto que continúe por medio de la selección de nuevos objetos de investigación conjunta y cooperación.

En la esfera de la producción los casos se limitan al suministro y construcción de plantas e instalaciones de equipos y maquinaria, previniéndose para más adelante la posibilidad de desarrollar este tipo de colaboración. En ciertos casos la colaboración abarca tanto la producción como la comercialización conjunta de mercaderías y, a veces, la creación de empresas mixtas.

La colaboración en la construcción de plantas, suministro de equipos y maquinarias y la cooperación en la producción plantean la cuestión sobre el derecho de propiedad. En la mayoría de los casos la parte que financia los trabajos de proyección y diseño, suministra equipos y máquinas y proporciona otras formas de asistencia, no se convierte en copropietario, no juega el papel de inversionista. El país receptor es el único propietario y paga lo invertido por la otra parte con productos de origen nacional, usualmente logrados en las plantas construidas en forma conjunta. En el caso de las empresas mixtas participan no entidades públicas de los países que colaboran sino sus empresas y su posición en todos los aspectos es la misma que rige para las empresas nacionales del país contraparte. Esta forma de colaboración económica a través de empresas mixtas está menos desarrollada y en la base contractual ello se refleja en los documentos bilaterales a nivel interempresarial.

Entre las medidas para garantizar el cumplimiento de los convenios conviene destacar aquellas que dicen relación con la legislación nacional y que tienen como objetivo ampliar el campo de aplicación de determinadas normas y prescripciones relativas a empresas mixtas, acceso al país de equipos, maquinarias, materiales para la construcción y transporte en conformidad con los diseños de plantas y que otorgan también otros derechos y facilidades para personas jurídicas que se crean para cumplir los convenios. En unos convenios las partes contratantes establecen que el país en cuyos territorios se construyen las plantas y otros objetos, autorizará la importación de equipos y maquinarias necesarias, otorgando para tales efectos exención de derechos aduaneros y otras cargas fiscales. En ciertos convenios las partes contratantes se ponen de acuerdo para evitar que se apliquen impuestos dobles.

/Las normas

Las normas que rigen para la firma de contratos en base a convenios estipulan que las empresas sólo en algunos casos deben tener autorización previa de parte de las autoridades. Pero, en la mayoría de los convenios concluidos, esta cláusula no está presente y se entiende que los contratos los firman las entidades y empresas que tienen en su país personalidad jurídica y disponen de recursos propios o cierta parte de ellos la pueden obtener de otras fuentes y, por lo tanto, conciertan los contratos sin trámites adicionales.

En todos los convenios de colaboración está presente la cláusula que protege los intereses de cada parte contratante en cuanto a los resultados que ellos obtienen de su colaboración. Asegurando el futuro de los resultados objetivos, también se estipula en los convenios que las partes contratantes no los transmitiran a terceros sin el previo acuerdo por escrito de la otra parte. En algunos convenios se suplementa que los resultados serán utilizados solamente por la parte contratante.

Existen dos cláusulas que vinculan los convenios de colaboración y cooperación económica, técnica y científica y los convenios de comercio y de pago. En ellas se establece que en todo aquello que se oponga al convenio sobre la colaboración se aplicarán las disposiciones del convenio comercial en vigor. En cuanto a los pagos que se originen de los compromisos contraídos entre las partes contratantes al amparo de las disposiciones del convenio de colaboración, éstos se efectuarán en conformidad con las normas y procedimientos establecidos por el convenio comercial que está en vigencia.

Las cláusulas arriba indicadas se refieren al comercio o a la colaboración y cooperación económica, técnica y científica entre los países de ambas regiones, y por medio de las cuales se resuelven cuestiones específicas de las relaciones económicas en estudio. Paralelamente a éstas, en la base contractual hay otras que permiten solucionar problemas comunes, entre los cuales conviene sólo mencionar las de más importancia ya que su esencia y aplicación están en cierto modo explicitadas.

Las partes contratantes efectúan todos los pagos que surgen del ejercicio de las relaciones económicas entre ellos en conformidad con las leyes, reglas y disposiciones que rigen, o rijan en el futuro, en cada

uno de los países respecto al control de divisas. Esta cláusula no sólo determina el orden y condiciones de pago, sino que pone a las partes en una misma posición respecto a los privilegios que otorgan o reciben de terceros.

Otra norma común es la que se refiere a los precios. Las partes contratantes acordaron que los precios de las mercaderías objeto del intercambio entre ellos debían estar en armonía con aquellos que rijan en el mercado mundial a la fecha de la conclusión de los respectivos contratos.

En materia de pagos junto a las normas comunes existen también ciertas diferencias entre algunos pares de países contratantes. En primer lugar conviene reiterar que hay diferencias en la moneda de pago. Algunas partes contratantes convinieron en efectuar todos los pagos en dólares de Estados Unidos o en otra moneda de libre convertibilidad, en tanto que otras los efectúan en forma de compensación. Al acordar esta última forma de ajuste para las cuentas que surgen por las entregas de mercaderías y prestación de servicios, las partes contratantes, al estudiar las necesidades del mercado de otra contraparte e interés y potencialidad de vender su mercadería, la adoptaron para equilibrar mutuamente sus compras y ventas con el objetivo de aumentar el comercio mutuo. Esta forma de pago de compensación en las condiciones concretas en las cuales están cada par de países que pertenecen a diferentes regiones, sirve no sólo para promover las relaciones económicas entre ellos, sino que también para asistir al desarrollo de determinados sectores de la economía de cada país firmante del convenio.

En segundo lugar, las partes contratantes al acordar otorgarse créditos mutuos rotativos o "balance de operación" o, como lo llaman en los países del CAME, "crédito técnico" también establecen que si el saldo de la cuenta excede el monto acordado, las autoridades correspondientes de cada país hacen todas las gestiones necesarias para llegar al equilibrio incluyendo el aumento de venta de mercaderías y el pago en moneda convertible.

Gran importancia para los países latinoamericanos tiene otra particularidad en el ajuste de las cuentas. Entre algunos de ellos y países del CAME hay acuerdo que las entidades de comercio exterior de los países del

CAME procurarán utilizar los valores que obtengan de la exportación de maquinarias y equipos hacia dichos países para la compra de artículos manufacturados y semimanufacturados del país contraparte.

Por último, las partes contratantes acuerdan el plazo de vigencia de los convenios concertados y prevén su renovación o prolongación automática por períodos establecidos si ninguno de ellos lo denuncia por escrito antes que caduque. Para la puesta en vigencia, ellos elaboraron una nueva formula. Desde antes de los años 1960 las partes contratantes vienen aplicando la regla de que los convenios entren en vigor después de ser ratificados por las autoridades competentes. Pero a partir de la firma de los convenios comerciales concluidos con Cuba en 1960, éstos se aplican provisionalmente desde el día de su firma y entran en vigor el día de canje de las notas de su ratificación.

Este breve análisis de la base contractual del comercio y formas de pago, de la colaboración y cooperación económica, técnica y científica permite concluir, que los países de América Latina y del Caribe y los países del CAME en el período en estudio crearon el fundamento para desarrollar sus relaciones económicas. En su creación mostraron dinamismo en la búsqueda de campos y formas de colaboración, como asimismo, flexibilidad en determinar las normas y procedimientos. Además, los países del CAME cumpliendo las recomendaciones de la UNCTAD llegaron al acuerdo con los países latinoamericanos en muchas materias de interés para sus relaciones económicas, aplicando el principio de no-reciprocidad a favor de los países latinoamericanos. Esta dualidad en la aplicación de dos principios que aparentemente parecen no compatibles: reciprocidad y no-reciprocidad, es el nuevo rasgo de efecto práctico y gran significación de la base contractual de las relaciones económicas entre los países de ambas regiones. Este nuevo rasgo - la compatibilidad en la práctica del principio de reciprocidad en lo general y de no-reciprocidad en ciertas materias, surgió en el período de estudio y corresponde a las ideas de reestructuración de las relaciones económicas internacionales, refleja la posición de los países de ambas regiones en esta esfera y fortalece la base contractual para las relaciones económicas entre ellos.

5.3 La colaboración interinstitucional

Los esfuerzos emprendidos por los países de ambas regiones para establecer y desarrollar las relaciones económicas entre sí, la formación de su base contractual y los objetivos de largo plazo que motivaban a ellos, condicionaron el surgimiento de la tarea de organizar y promover la colaboración entre las instituciones que están involucradas en el sector externo de las economías nacionales. Ante las partes contratantes surgió, desde sus primeros contactos, el problema de los agentes que habían sido capaces de trazar las metas, elaborar las cláusulas y materias técnicas y de conducir a los objetivos acordados, usar el aparato de normas y procedimientos conjuntamente establecidos. Para unos agentes surgió la tarea de promover las relaciones económicas y para otros practicar el comercio y la colaboración económica, técnica, científica y para los terceros, la tarea de asistir en estas actividades. Esta tarea compleja no fue y no es hasta hoy simple en su solución; durante el transcurso que se llevan a la práctica las medidas acordadas es cuando a veces surgen las dificultades debido a una serie de razones de las cuales conviene destacar sólo las principales.

En primer lugar, las contrapartes disponen de diferentes sistemas y estilos de organización y gestión del sector externo de sus economías nacionales. Hay grandes diferencias en el papel del Estado y en los medios que éste usa para orientar o planificar el comercio exterior, para estimularlo y también para administrarlo. Las entidades y empresas públicas en los países de ambas regiones disfrutaban de diferentes derechos y posibilidades económicas y de carácter administrativo, ocupan distintas posiciones en el esquema de funcionamiento de la economía nacional. El sector privado en los países de América Latina y del Caribe dispone de posibilidades para sus actividades que difieren de un país a otro. La legislación, normas técnicas y los procedimientos relativos al sector externo y a su cooperación con el sector interno de las economías nacionales también son bien diferentes en los países de ambas regiones.

En segundo lugar, los países de América Latina y del CAME no tenían la misma experiencia en organizar, ejercer y promover el comercio y la colaboración económica, técnica y científica con terceros países.

En las relaciones económicas entre los países de América Latina y del Caribe y los países desarrollados de economía de mercado tiene una significación relativa la conclusión de convenios intergubernamentales sobre comercio y pago, sobre colaboración y cooperación económica, técnica y científica. Los gobiernos de estos países recurren sólo en algunos casos a los convenios con el objetivo de desarrollar el comercio mutuo, la colaboración económica y en menor grado a los convenios sobre asistencia técnica y científica. Los países desarrollados de economía de mercado y los países de América Latina y del Caribe usan en esta esfera otros medios y formas en sus relaciones económicas. Los países de América Latina y del Caribe recurren más a menudo a la conclusión de convenios con los países en desarrollo de África y Asia. Empero, en estos casos, en la base se queda la coincidencia socioeconómica, política y, en cierto modo en la organización y dirección del sector externo de las economías nacionales. Casi la misma experiencia acumulan los países latinoamericanos y caribeños en las relaciones económicas entre sí y un nuevo elemento de esta experiencia surge de la integración económica en las subregiones de América Latina y del Caribe.

En estas relaciones económicas casi no existe problema para seleccionar a los agentes para la promoción en la esfera de la política económica y de los agentes de ejecución del comercio y la colaboración económica, técnica y científica. Y en caso de ausencia de un agente con suficientes facultades el país respectivo lo designa o lo crea sin mayor trámites ni dificultades. No surgen de la parte de los opositores a esto motivos de orden político y/o ideológico. El problema de agente en estas relaciones económicas se concentra en el nivel de su desarrollo: su capacidad técnica y económica. En estas relaciones el problema de organización y dirección de las relaciones económicas externas consiste más en la colaboración entre los agentes.

Los países del CAME y entre ellos Cuba, tienen otra experiencia en la organización y gestión del sector externo de sus economías, en la colaboración interinstitucional y en solucionar el problema de agentes, en las relaciones económicas tanto entre sí como con los terceros países. Esta experiencia al ser amplia es bien diferente respectivamente de cada grupo de contrapartes:

/países del

países del CAME, países desarrollados de economía de mercado y países en desarrollo. Si las relaciones económicas dentro del marco del CAME proporcionan la experiencia que sirve solamente en ciertos aspectos para las relaciones económicas en estudio, entonces el comercio y colaboración económica con los países desarrollados de economía de mercado y con los países de Africa y Asia proporcionan una experiencia muy útil para desarrollar las relaciones económicas entre los países de América Latina y del Caribe y países del CAME.

En las relaciones económicas con los países desarrollados de economía de mercado los problemas de selección de agentes, de colaboración interinstitucional en su mayoría ya están solucionados y los nuevos que surgen no frenan el comercio y otras formas de relaciones económicas, pues son fundamentalmente de carácter técnico. Sólo a veces aparecen y predominan, aunque por breve tiempo, los problemas políticos que perturban provisionalmente la colaboración interinstitucional en las relaciones económicas entre los países del CAME y los países occidentales. Existe un buen conocimiento por las partes acerca de los agentes ya sean de toma de decisiones, de promoción, de cumplimiento de convenios o de contratos y de asistencia. La colaboración interinstitucional en las relaciones económicas entre los países del CAME y países desarrollados de economía de mercado se apoyan en el entendimiento mutuo sobre deberes y límites de la influencia del Estado, del papel del sector público y privado. En los convenios comerciales o de colaboración económica o contratos sectoriales grandes, todos los cuales son a largo plazo, que en algunos casos son concertados entre los gobiernos y en otros entre las grandes empresas, el respeto de las reglas de juego del mercado adquiere fundamental importancia. Es necesario tomar en cuenta que a esta base de la colaboración interinstitucional los países de ambos grupos iniciaron su comercio mutuo por medio de empresas para el comercio que utilizan las reglas del mercado.

Otra experiencia que está acumulándose durante el proceso de colaboración institucional es la que surge en el transcurso del establecimiento y desarrollo de las relaciones económicas de los países del CAME con los países en desarrollo de Africa y Asia. Con la mayoría de ellos los países del CAME en un período relativamente corto pasaron de los negocios aislados

a los convenios comerciales de largo plazo y a los acuerdos sobre colaboración económica, técnica y científica. El problema de selección de agentes que toman decisiones, promueven o ejercen el comercio y la colaboración económica, técnica y científica no era difícil, pues en la mayoría de los países de África y Asia sólo recientemente empezó el proceso de la organización de las economías nacionales, de planificación y dirección, de la creación del aparato público y privado para el sector externo.

Este problema de la selección de agentes para la colaboración interinstitucional estaba solucionándose más rápidamente con aquellos países en desarrollo que más decididamente colaboraban y aplicaban la política económica hacia su desarrollo económico independiente. En estos países subordinaban a los nuevos objetivos del desarrollo nacional la creación de las instituciones públicas relacionadas con la economía en su conjunto y con el sector externo en particular, las cuales en la mayoría de estos países no tenían antecesores. El sector privado nacional en términos de un significado verdaderamente nacional y empresarial (para diferenciarlo del sector de la burguesía compradora), empezó a formarse hace poco tiempo y se adaptaba a las posibilidades que le estaba otorgando el estado que también surgió en su forma actual y con los objetivos que rigen recientemente.

En resumen, estos factores: diferencias de sistemas y estilos de la organización y gestión de las economías nacionales y, en particular, de su sector externo; la experiencia en establecer y desarrollar las relaciones económicas entre los países del CAME y los países de otras regiones, predeterminaron la formación de dos niveles de colaboración interinstitucional: intergubernamental e interempresarial; y la selección de los agentes que tienen que realizar los objetivos de comercio mutuo y de colaboración económica, técnica y científica. El establecer la colaboración interinstitucional en las relaciones económicas entre los países del CAME y los países de otras regiones resultó bastante adecuada a sus objetivos generales y apropiada en su forma concreta.

La colaboración interinstitucional a nivel intergubernamental permite a las instituciones con facultades para orientar e influir en el desarrollo de las relaciones económicas externas, acordar las metas, formas y medidas

/principales para

principales para lograrlas y transferirlas al nivel empresarial, para ejercer el comercio y la colaboración económica, técnica y científica. En cada nivel participan las instituciones que elaboran y toman decisiones así como las que se encargan de la parte operativa, como también en esto colaboran las instituciones que tienen la misión sólo de asistir a unas y otras. Además, tal organización de la actividad conjunta de las instituciones nacionales ofrece a cada país contraparte la posibilidad de preservar su idiosincracia y particularidades de las instituciones en conformidad con sus sistemas de organización y dirección de las economías nacionales y no crearlas según las ideas, normas y procedimientos ajenos e inaceptables para el país y para su política económica.

En las relaciones económicas de los países de América Latina y del Caribe con los países del CAME la colaboración interinstitucional se desarrolló precisamente en el período en estudio. A fines de los años 1940 y durante el decenio de 1950 los países de ambas regiones comerciaban entre sí, principalmente por medio de contratos de compra y venta. Los esfuerzos emprendidos por los países de Europa Oriental y URSS para organizar en forma más adecuada la colaboración entre sus instituciones vinculadas con el comercio exterior, no tenían éxito. No recibió el debido desarrollo ni la base contractual, ni la organización de la actividad coordinada entre las entidades públicas y las empresas. Empero, la experiencia que estaba acumulándose y la necesidad de desarrollar los vínculos económicos y crear para esto las condiciones favorables indujeron a los países de ambas regiones al acuerdo sobre el esquema de colaboración tanto entre las entidades públicas, así como entre empresas públicas y privadas en materia de comercio.

A nivel intergubernamental el conjunto de entidades públicas que están destinadas a programar, planificar y regular las relaciones económicas con otros países, así como promover el comercio y la colaboración económica y técnica, era más reducido por su número y más concentrado por sus deberes y posibilidades en los países miembros del CAME y es más amplio y menos interconectado en los países de América Latina. En los países del CAME las tareas arriba

/mencionadas las

mencionadas las cumplen los Ministerios de Comercio Exterior y los Comités estatales de colaboración económica. En los proyectos específicos - construcción de plantas industriales, etc., participan los Ministerios sectoriales correspondientes. En los países de América Latina dichas funciones las cumplen entidades públicas: Ministerios de economía, de comercio, de industria y comercio, de planificación, o institutos o juntas de planificación, bancos estatales o nacionales, que tienen a su cargo las tareas de planificar, promover y autorizar los negocios concretos. Junto a ellas frecuentemente están las instituciones del tipo de institutos y/o corporaciones de fomento industrial, agrícolas y de fomento de exportaciones y también las que abarcan la producción y exportación en algunas ramas de la economía nacional o de productos básicos del país.

Esta diferencia en calidad y número de los agentes, inicialmente creó ciertas dificultades, ya que en los países del CAME no se sabía con certeza hasta antes de entrar en contacto con unas y otras entidades de los países latinoamericanos el alcance de su estatuto y el campo al cual se restringía su actividad práctica. La falta de claridad existía principalmente en torno a las corporaciones de fomento y sus facultades, grado de participación y de influencia del Estado en el sector externo de cada país. Simultáneamente, en los países latinoamericanos inicialmente dominaba una imagen incorrecta sobre el papel del Estado en los países del CAME, en relación al comercio exterior. Se desconocían en muchos casos las facultades de que disponían las empresas de comercio exterior en dichos países. Pero, ya en el transcurso de los años 1960 las dificultades de este tipo fueron superadas.

La colaboración entre las instituciones gubernamentales habitualmente se efectúa para concertar convenios a largo plazo y, por ésto, los contactos directos se realizan periódicamente, lo que es típico para la promoción del intercambio comercial. Carácter más permanente tiene la colaboración entre las instituciones gubernamentales, cuando las partes realizan conjuntamente grandes proyectos de colaboración económica.

A partir de 1960 a nivel gubernamental se crearon las comisiones mixtas para la colaboración interinstitucional, las cuales están formadas por delegados de los respectivos gobiernos. En febrero de 1960 Cuba y la URSS firmaron un convenio comercial y acordaron crear la comisión mixta cubano-soviética con el objetivo de asistir al cumplimiento de los fines del convenio, que fue la primera entre las Comisiones Mixtas que ya están en función en las relaciones económicas entre los países de ambas regiones. En el curso de la ampliación de las relaciones económicas entre los países de ambas regiones fue aumentando el rol de dichas comisiones y creciendo su importancia. En 1963 se crearon comisiones mixtas entre Brasil y la URSS y Brasil con Bulgaria. A fines de 1960 y comienzos de 1970 fueron creadas Comisiones Mixtas entre los siete países europeos del CAME y trece países de América Latina y del Caribe.

Según la información disponible, actualmente existen Comisiones Mixtas entre Bulgaria y los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México, Perú, Uruguay; entre Checoslovaquia y los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Perú, Venezuela; entre Hungría y los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Guyana, Jamaica, México, Perú; entre Polonia y los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, México; entre RDA y los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Guyana, México, Perú; entre Rumania y los siguientes países: Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Perú, Venezuela; y entre la URSS y los siguientes países: Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México, Perú.

La competencia de las Comisiones Mixtas de cada par de países es bastante similar. Entre sus funciones está el observar, evaluar y fomentar el desarrollo del intercambio comercial y procurar al máximo su equilibrio; presentar a los gobiernos o a los organismos estatales competentes proposiciones tendientes a mejorar las relaciones comerciales entre los países y crear las condiciones más favorables para la exportación e importación; contribuir para que los representantes de ambas partes puedan intercambiar regularmente o en cualquier momento en que sea solicitada información y

/proposiciones con

proposiciones con fines de expansión y fortalecimiento de las relaciones comerciales e intercambio tecnológico y cooperación económica. No obstante su corta existencia, el papel de las comisiones mixtas como organismo binacional en el mecanismo de las relaciones económicas entre las partes contratantes sin duda va a crecer.

En la colaboración interinstitucional con el objetivo de representar en forma permanente a las entidades gubernamentales de las partes contratantes participan las representaciones comerciales, consejeros o agregados comerciales con sus oficinas como parte de las embajadas de sus países, o agregados comerciales adjuntos a las embajadas que no tienen oficinas especializadas. Como lo estipulan los convenios comerciales, estos representantes permanentes están encargados en primer lugar de contribuir al desarrollo de las relaciones comerciales entre los países contrapartes; representar los intereses de su país ante las instituciones gubernamentales y públicas, ante las entidades que promueven y/o ejercen el comercio exterior del país contraparte; regular la actividad de las empresas de comercio exterior y de otras entidades de su país en el territorio del país contraparte; otorgar licencias para la importación de mercaderías a su país; presentar los certificados de origen y permiso para el trasbordo de mercaderías; estudiar las condiciones económicas y comerciales de los países en que operan; entregar información a las entidades nacionales, públicas y privadas del país de su estadía sobre el comercio exterior, desarrollo económico y relaciones económicas externas de su país.

En aquellos países que iniciaron la colaboración económica y técnica en forma más amplia y que supera el mero aspecto comercial se instalan oficinas de consejeros económicos de las embajadas. Estas oficinas y las oficinas comerciales dividen las esferas de sus actividades conforme a los objetivos y proyectos acordados a nivel de los gobiernos (de construcción, de plantas energéticas, empresas, sistemas de irrigación, objetivos de carácter social: clínicas, etc.).

/De parte

De parte de los países del CAME estas instituciones comerciales y económicas, están encargadas de ampliar los contactos y vínculos prácticos con las entidades públicas y privadas nacionales del país de su estadia. Además, por encargo de las empresas de comercio exterior de su país las representaciones comerciales y/o oficinas de los consejeros comerciales y económicos cumplen tareas prácticas a nivel empresarial. Este tipo de instituciones por primera vez apareció en el comercio de la URSS con América Latina en los años 1920 y la práctica probó su efectividad.

Los países de América Latina en que actualmente funcionan representaciones comerciales y oficinas de consejeros o agregados comerciales de los países europeos del CAME son los siguientes: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, México, Nicaragua, Perú, Uruguay y Venezuela. En algunos de ellos actúan también consejeros económicos. La existencia de misiones comerciales y/o económicas de la mayoría o de algunos países europeos del CAME en estos países depende de las condiciones y circunstancias reinantes en dichos países. Cuando en algunos países latinoamericanos no existen representantes o consejeros comerciales de los países del CAME en forma permanente, entonces los representantes en países vecinos cumplen esas misiones por medio de visitas y negocios comerciales.

Por este medio los países del CAME se esfuerzan en promover la colaboración interinstitucional y el desarrollo de las relaciones económicas con los países latinoamericanos. No es igual la situación en los países de América Latina y del Caribe, pues solamente Brasil y Perú y en cierto grado Argentina, Colombia y México tienen este eslabón en la colaboración económica con esos países del CAME: crearon las oficinas de comercio en dichos países, o al menos, designaron agregados comerciales en sus embajadas.

A nivel empresarial y con la tarea de realizar en forma práctica el comercio y la colaboración económica, técnica y científica de parte de los países de cada región están colaborando diferentes instituciones.

La mayor parte del comercio de los países de América Latina y el Caribe con los países del CAME lo ejercen empresas privadas y federaciones de productores. A veces en este comercio participan las entidades públicas. En los años 1970 aumentó la participación en este comercio de empresas

/nacionales medianas

nacionales medianas de los países latinoamericanos. En cuanto a la colaboración económica, técnica y científica en los países de América Latina y del Caribe la realizan fundamentalmente las entidades públicas del tipo de corporaciones de fomento o instituciones y empresas especializadas en determinados sectores de la industria. La línea de los agentes a nivel empresarial en estos países está en desarrollo no solamente por el número de ellos sino que por la creciente variedad de las esferas en que ellos están actuando, por la combinación múltiple de sus tareas, por su escala económica y otros criterios. Esto, en resumen, amplía las posibilidades para la colaboración interempresarial y, simultáneamente, plantea ante los agentes correspondientes de los países del CAME la tarea no sólo de tener al día la información sobre cambios en el sistema de agentes de los países latinoamericanos y caribeños, sino que también junto con ellos buscar las formas y campos de colaboración.

En los países del CAME el eslabón empresarial para las relaciones económicas externas se desarrolló en los años 1960-1970 en dos direcciones: se amplió el número de las empresas que participan en el comercio exterior y en la colaboración económica, técnica y científica con otros países y simultáneamente se profundizaba su especialización. Una de las innovaciones importantes en el desarrollo de este eslabón consiste en que junto con las empresas de propiedad social entraron al comercio exterior las empresas de propiedad cooperativa. Otra innovación consiste en que algunas empresas de la esfera de la producción fueron autorizadas también a participar directamente en el comercio exterior y en la colaboración económica y técnica exterior de su país.*

En materia de especialización de las empresas, sus actividades se desarrollan de acuerdo con las siguientes tareas: a) propiamente comercio: intercambio de mercaderías y licencias; b) servicio de proyección y diseño de plantas para producir determinados productos, de plantas eléctricas y otros, suministro de equipos y maquinarias; participación en la construcción y puesta en marcha y asistencia técnica en la explotación de las plantas; c) empresas de representación que tienen derecho a desarrollar todas las actividades relacionadas con la intermediación en el intercambio comercial

* Véase en E/CEPAL/Proy.4/R.15, información sobre la organización institucional de los países del CAME para las relaciones económicas externas.

y en colaboración con las empresas industriales; d) servicio de transporte tanto marítimo como terrestre, fluvial y aéreo para despachar las mercancías; e) servicio de control cualitativo y cuantitativo de mercaderías; f) servicios bancarios y otros. Si el aumento de número del primer y último tipo de empresas se deben al desarrollo de las economías, al valor y estructura del comercio exterior, entonces las empresas del segundo y tercer tipo son nuevas por su carácter y destinación. En cuanto a las empresas de representación que crearon algunos países miembros del CAME, ellas tienen por misión representar los intereses de las empresas extranjeras, actuar en nombre de éstas últimas ante las empresas nacionales y entidades públicas responsables por las relaciones económicas de sus países.

En calidad de instituciones de asistencia a nivel intergubernamental e interempresarial, participan las cámaras de comercio nacionales o mixtas e institutos de comercio exterior o de mercado del tipo de instituciones de investigación. De las tareas de las cámaras de comercio arriba indicadas derivan sus posibilidades de asistir a las entidades de gobiernos y a las empresas para desarrollar el comercio y la colaboración económica. En cuanto a los institutos de investigación del comercio exterior, éstos ya están funcionando en todos los países europeos del CAME, asisten a las entidades públicas y a las empresas de comercio exterior y colaboran entre sí. Este tipo de instituciones está creándose en los países de América Latina, pero todavía no hay colaboración ni contactos entre tales institutos de los países de ambas regiones.

En conclusión, evaluando el estado actual de la colaboración inter-institucional en las relaciones económicas en estudio, conviene destacar que en el transcurso de los decenios de 1960 y 1970 la colaboración entre las instituciones integradas al sector externo de las economías nacionales de los países de ambas regiones, fue resuelta en lo básico. Quedó en claro para ambas partes la necesidad de colaborar en dos niveles: gubernamental y empresarial, como también la división de las tareas y facultades para cada nivel. Estos dos niveles ya están formados y el problema de la selección de los agentes, de organizar sus contactos y colaboración, ahora tiene más un carácter técnico que de política económica. La línea de las instituciones, en particular en el nivel empresarial se amplió considerablemente y cada una de ellas entra en colaboración con las instituciones del país contraparte por el camino ya probado.

5.4. Alternativa al aperturismo

En el curso del desarrollo de las relaciones económicas entre los países de América Latina y del Caribe y los países del CAME, en el análisis de estas relaciones bastante frecuentemente surge la idea de la necesidad de la apertura de las economías de los países socialistas. Este planteamiento se hace en términos que usan en los países de economía de mercado, extienden ese planteamiento sobre dificultades y medidas para el acceso a los mercados de los países del CAME, a las relaciones económicas con los países del CAME en general; consideran las normas y procedimientos para el acceso al mercado de estos países a través del prisma del llamado aperturismo. El crecimiento del comercio exterior de los países del CAME, el aumento de su importación, la ampliación del número de los exportadores que están negociando con los importadores de dichos países, el ambiente de más amplia competencia entre los exportadores que hacen ofertas a los mercados de los países de Europa Oriental y la URSS se interpretan como pasos hacia la apertura de las economías de estos países. Se trata, según esta interpretación, del creciente aperturismo en la política económica externa de dichos países.

Aparecen ideas y recomendaciones para que los países del CAME, si desean desarrollar su comercio exterior con los países de otro sistema socioeconómico, adapten la organización y algunas normas y procedimientos para el acceso a su mercado interno en conformidad con las normas y costumbres del mercado libre. Las conclusiones e ideas de esta índole aparecen en la prensa de los países de economía de mercado, en las ponencias de algunos representantes de círculos políticos y de aquellos exportadores de dichos países que todavía no han establecido los contactos de negocios con los importadores de los países del CAME o sólo están empezando a hacerlo. Con respecto a esto merece recordar que sobre estas materias no hablan o hablan raramente los representantes de los círculos de negocios y, en particular, los de los países desarrollados de economía de mercado que ya están comerciando con los países de Europa Oriental y la URSS.

Se ha dicho en párrafos anteriores que todo esto no concuerda con la realidad en absoluto. Los países del CAME jamás han practicado una política económica autárquica; sin embargo, se dice que ahora están virando hacia una política de apertura de sus mercados. En la realidad si en el pasado

/reciente estos

reciente estos países fueron obstaculizados para desarrollar sus relaciones económicas con muchos países de economía de mercado, ello se debió a acciones y políticas ajenas a ellos, y a que deliberadamente se pretendió aislar a los países socialistas. El fracaso del bloqueo económico en contra de estos países fue una de las razones principales del crecimiento de su comercio con los países occidentales y no hubo aperturismo en la política económica externa de dichos países que ayudara, como se dice, a ampliar el comercio exterior de los países del CAME con los del mundo occidental. Las necesidades objetivas llevaron y siguen llevando a esto. Los países del CAME, conscientemente según sus planes económicos de largo plazo, están ampliando el comercio exterior y la importación. Pero todo este proceso está dirigido por el Estado y la ampliación del acceso a su mercado, la creación de un ambiente de competencia entre los posibles suministradores de mercadería son algunos de los elementos de la política económica de largo plazo.

Considerando esta idea sobre la apertura de los mercados de los países del CAME merece también tomarse en cuenta que en los mismos países desarrollados de economía de mercado y en la mayoría de los países en desarrollo las ideas de aperturismo tienen un valor relativo, que desaparece en la realidad cuando por diversas razones aplican medidas proteccionistas o restrictivas. El aperturismo está presente en algunas doctrinas pero lo aplican solamente un número reducido de países.

Los países del CAME no aplican medidas de aperturismo ni proteccionismo. Empero, en la realidad, en las relaciones económicas entre los países de América Latina y del Caribe y los países del CAME, está presente otro problema: cómo hacer compatible la planificación y la gestión del sector externo de las economías nacionales con el objetivo de ampliar el comercio exterior y en especial, la importación, promoviendo la oferta externa de las mercaderías a su mercado, ampliando la posibilidad de la selección a los proveedores de bienes. Este problema tiene diferente significación para los países de ambas regiones, lo que ya fue considerado más arriba y para su solución existe, según parece, una base única: acuerdo de las partes contratantes sobre las metas del comercio mutuo, su estructura, volúmenes a largo plazo, lo que, a su vez, necesita el aparato institucional para lograr las metas acordadas.

/En este

En este aspecto la formación de la base contractual y la colaboración interinstitucional adquieren un valor de gran importancia. El aparato que forman los convenios, acuerdos y protocolos, la colaboración organizada a nivel gubernamental y a nivel empresarial permite solucionar los problemas del acceso al mercado en conformidad con los intereses y posibilidades de cada contraparte. La formación de la base contractual y los contactos, las actividades coordinadas de las instituciones de ambos niveles aseguran la compatibilidad de la planificación y gestión del comercio exterior en los países del CAME con la política económica y el funcionamiento del sector externo de las economías de los países latinoamericanos y caribeños. En esto consiste, se piensa, la única alternativa al llamado aperturismo.

6. Relaciones económicas de Cuba con los países europeos del CAME y con los países de América Latina

La experiencia y las perspectivas de las relaciones económicas de Cuba con los países europeos del CAME y con los países de América Latina y el Caribe son de particular interés para el presente estudio. Cuba, como país latinoamericano y desde hace un tiempo país miembro del CAME, ofrece la posibilidad única de analizar las relaciones económicas exteriores de un país en desarrollo a la luz de las condiciones y posibilidades que ofrecen para esto los países de ambas regiones.

Cuba ya en 1959 proclamó como objetivo ampliar su comercio con los países de su región y de otras regiones del mundo. En aquel año una misión gubernamental de Cuba visitó ocho países del mundo y en 1960 Cuba empezó a desarrollar sus relaciones económicas con los países europeos del CAME. Conviene recordar que en aquel entonces Cuba se enfrentaba a las mismas condiciones y ante los mismos problemas en sus relaciones económicas externas que confrontaban todos los países de América Latina, por esto merece subrayar que ella pertenecía a aquel pequeño grupo de países latinoamericanos que a fines de los años cincuenta y comienzo de los sesenta tomaron decisiones políticas para desarrollar el comercio con los países socialistas.

/Ciertas circunstancias

Ciertas circunstancias ajenas a Cuba aceleraron el cambio de la orientación de su comercio exterior hacia otros mercados, aunque no por su voluntad a abandonar los tradicionales. Pero lo más importante es que Cuba mantenía y mantiene su posición inicial: desarrollar las relaciones económicas con todos los países del mundo y, en especial, con los países de ambas regiones, lo que desde 1972 está realizando en forma simultánea como país latinoamericano y como país miembro del CAME. La constancia de Cuba para desarrollar esta orientación básica de su política económica externa, su dinamismo en la búsqueda de soluciones a los problemas, se revela en el breve análisis de la magnitud, estructura, condiciones y base contractual de las relaciones económicas con unos y otros países y en la reorganización del comercio exterior cubano.

6.1 Desarrollo y particularidades de las relaciones económicas de Cuba con los países europeos del CAME

Cuba estableció relaciones comerciales con Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, RDA, Rumania y la URSS a partir de 1960 y en corto tiempo (2 años) cada par de países extendieron sus relaciones económicas a nuevas formas. En todo el decenio de 1960 las relaciones económicas entre Cuba y los países europeos del CAME se desarrollaron en forma bilateral y, cuando Cuba en 1972 ingresó al CAME éstas se convirtieron en parte del complejo de colaboración y cooperación económica, técnica y científica de la comunidad de los países miembros del CAME.

El comercio de Cuba con los países europeos del CMAE tanto en su conjunto como con cada uno de ellos aumentó considerablemente. En el primer quinquenio hasta 1965, las exportaciones cubanas hacia e importaciones desde estos países crecieron en total en 3.7 y 5.4 veces, respectivamente. En un decenio y medio tanto exportaciones como importaciones aumentaron casi en 20 veces (véase el cuadro 17). Las cifras sobre intercambio para los años 1976 y 1977 entre Cuba y los países europeos del CAME manifiestan el desarrollo de esta tendencia.

Considerando el desarrollo de este comercio vale la pena subrayar que hasta 1960 tenían lugar negocios comerciales esporádicos y pequeños por su monto entre Cuba y solamente tres países europeos del CAME: Checoslovaquia, Polonia y la URSS. En 1959 Cuba exportó a estos países una suma de 13 millones de

/dólares, de

Cuadro 17

CUBA: EXPORTACIONES HACIA LOS PAISES EUROPEOS DEL CAME, 1960-1975

(Miles de dólares)

País	1960	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975
<u>Total</u>	<u>115 192.3</u>	<u>423 091.2</u>	<u>677 652.7</u>	<u>461 859.9</u>	<u>370 801.1</u>	<u>700 970.9</u>	<u>1 357 253.3</u>	<u>2 278 613.2</u>
Bulgaria	-	20 781.0	28 825.5	31 040.3	25 504.0	53 887.2	88 230.4	91 522.5
Checoslovaquia	1 295.9	45 514.4	49 210.5	44 467.8	41 019.5	43 871.1	85 140.8	43 457.9
Hungría	165.4	1 564.1	3 506.7	12 162.5	8 184.3	9 326.5	24 502.5	24 009.4
Polonia	9 655.4	4 081.6	5 427.0	6 698.9	6 422.8	9 977.2	14 331.9	21 435.0
República Democrática Alemana	505.1	28 131.7	48 775.0	48 995.6	40 641.9	50 380.7	123 200.4	84 977.4
Rumania	68.0	499.7	12 860.0	14 839.5	10 661.8	16 488.1	42 743.6	7 415.4
Unión Soviética	103 502.5	322 518.7	529 048.0	303 657.3	238 366.8	517 040.1	979 103.7	2 005 795.6

Fuente: Anexo Estadístico del Estudio E/CEPAL/Proy. 4/R. 6.

Cuadro 17 (conclusión)

CUBA: IMPORTACIONES DESDE LOS PAISES EUROPEOS DEL CAME, 1960-1975

(Miles de dólares)

	1960	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Total	<u>97 341.9</u>	<u>524 877.5</u>	<u>825 315.0</u>	<u>873 260.0</u>	<u>882 083.5</u>	<u>1 013 473.9</u>	<u>1 439 595.2</u>	<u>1 809 306.6</u>
Bulgaria	995.1	15 944.8	23 312.0	24 723.0	33 184.1	30 778.7	57 291.5	101 497.8
Checoslovaquia	6 808.4	35 835.4	30 249.0	30 931.0	32 025.7	36 103.0	49 562.6	54 488.0
Hungría	935.1	7 750.6	4 888.0	8 444.0	7 524.8	6 445.8	10 392.6	17 443.7
Polonia	4 403.7	8 271.3	3 356.0	2 357.0	1 917.9	8 276.6	10 693.1	18 554.1
República Democrática Alemania	3 958.5	24 769.5	49 987.0	63 400.0	38 249.6	43 493.5	62 649.0	92 001.7
Rumania	-	3 934.7	22 945.0	12 599.0	9 276.8	8 795.0	12 041.3	16 349.0
Unión Soviética	80 241.1	428 371.2	690 578.0	730 806.0	759 904.6	879 581.3	1 236 965.1	1 508 972.3

dólares, de los cuales 12.9 millones de dólares estuvieron representados para la exportación de azúcar a la URSS, e importó una suma de 12 500 dólares. Durante 1960 y 1961 el intercambio entre Cuba y los países europeos del CAME aumentó (en millones de dólares): con Bulgaria de 0.99 a 14.4; con Checoslovaquia de 8.1 a 46.9; con Hungría de 1.1 a 9.5; con Polonia de 14.1 a 42.3; con RDA de 4.4 a 32.2; con Rumania de 0.07 a 8.5; y con la URSS de 183.7 a 566.2. Desde entonces el comercio entre Cuba y cada país europeo del CAME se convirtió en la dirección principal del comercio exterior cubano. La porción de este comercio en el comercio exterior total de Cuba en el período 1960-1975 fue la siguientes:

Cuadro 18

Cuba: Exportaciones hacia e importaciones desde los países europeos del CAME, 1960-1975

(En porcentaje)

	1960	1961	1963	1965	1967	1970	1973	1975
<u>Exportaciones</u>	18.9	58.9	52.8	61.2	67.9	64.6	56.0	63.9
<u>Importaciones</u>	16.8	55.2	69.8	60.6	69.9	63.0	63.9	48.2

Fuente: Anexo Estadístico del estudio "país-región" para Cuba.

Este cambio radical en la orientación principal del comercio exterior de Cuba representa no solamente un cambio en su distribución geográfica, sino que un cambio de gran magnitud en los objetivos y en la estructura de las relaciones económicas externas de este país. No se trató de la simple sustitución de un país que durante decenios fue la contraparte principal de Cuba en su comercio exterior por un grupo de países, a pesar de que las interpretaciones de esta índole circulan todavía. Este cambio fue cualitativo en la estructura del comercio exterior cubano, principalmente en la importación. También surgieron nuevas formas de relaciones económicas de Cuba con otros países, nuevas condiciones para el comercio y la colaboración económica y una nueva organización.

El comercio exterior de Cuba en este nuevo rumbo adquirió ciertas particularidades que son de interés general.

Cuba empezó a desarrollar relaciones económicas con los países europeos del CAME en circunstancias económicas tales que fueron muy típicas para los países de América Latina: desarrollo económico orientado "hacia afuera" y con una economía nacional cuya estructura fue desfigurada y adaptada para servir como suplemento a la economía de otro país; dependencia absoluta del mercado mundial de un producto; preponderancia del saldo deficitario en el balance comercial y de pagos; dominación completa del capital extranjero. En estas condiciones Cuba consideraba la nueva orientación de sus relaciones económicas como el medio para superar las consecuencias negativas de su situación económica.

Cuba estaba empezando, sin apuro y sin cambios bruscos, a implementar esta nueva orientación de su política económica exterior, que influía a su vez directamente en la interior. A la luz de esto es necesario subrayar que Cuba no tenía intención de romper relaciones comerciales con sus contrapartes, con quienes ya estaba comerciando. Al revés, su objetivo fue diversificar la distribución geográfica de su comercio exterior y preparar el terreno para perfeccionar la estructura de la economía nacional.

Desde su iniciación las relaciones económicas de Cuba con los países europeos del CAME estuvieron orientadas a dos objetivos: crear un nuevo mercado permanente para su azúcar y formar la base para su comercio estable, mutuamente ventajoso y simultáneamente, no perjudicar el comercio de Cuba con otras regiones y países. Su objetivo principal consistía en encontrar un equilibrio razonable en su comercio con estas regiones y países, evitando cualquier acción precipitada que pudiera afectar su economía nacional y su desarrollo. Esta fue una tarea complicada, debido principalmente a que un país subdesarrollado con economía dependiente elaboró sus propios criterios de política económica externa sobre su propio desarrollo económico y comenzó a llevarlos a la práctica. La dificultad para cumplir esta tarea radicaba principalmente en la poca experiencia de los países en desarrollo en aquel entonces en materia doctrinaria sobre su propio desarrollo económico.

/Con estos

Con estos objetivos Cuba en 1960 entró primeramente en contacto con los países europeos del CAME para abrir y asegurar un nuevo mercado estable para su azúcar. Previendo continuar la exportación de azúcar a su principal comprador - Estados Unidos - y planificando disminuir las consecuencias negativas de la coyuntura del mercado mundial de este producto, Cuba se aseguró la venta anual de 1 millón de toneladas de azúcar a la URSS por cinco años (1960-1964, que sería destinada al consumo interno de la URSS). Esto fue fijado en el convenio de comercio y pagos, hecho entre Cuba y la URSS en febrero de 1960. Más tarde, en el curso de 1960 fue asegurada, asimismo, la venta de azúcar a otros países europeos del CAME. Simultáneamente, fue garantizada la exportación de otros productos cubanos a los mercados de los países europeos del CAME por medio de los convenios de comercio y pagos firmados con ellos.

Otra particularidad del desarrollo de las relaciones económicas de Cuba con los países europeos del CAME es el otorgamiento a Cuba del trato preferencial en comercio sin reciprocidad. Cuba recibió ciertas preferencias en su acceso al mercado de los países europeos del CAME, pero no les otorgó privilegios especiales para el acceso a su mercado, es decir, que los países europeos del CAME quedaron en las mismas condiciones que otros terceros países.

En este trato preferencial sin reciprocidad no hay nada particular de parte de los países del CAME para Cuba. También ellos otorgan a otros países en desarrollo este trato preferencial. La particularidad en el caso de Cuba consistió en que fue uno de los primeros países en desarrollo al que le fue concedido. El otorgamiento del trato preferencial no recíproco en el comercio a los países en desarrollo de parte de los países desarrollados es ya un principio reconocido por muchos países, lo aplican algunos de los países desarrollados y entre ellos todos los países europeos del CAME. Cuba al igual que Mongolia y Vietnam por ser países de menor desarrollo están disfrutando de privilegios en los marcos del CAME.

El privilegio principal que Cuba recibió y está disfrutando en el comercio con los países europeos del CAME consiste en el precio preferencial para el azúcar que produce. Inicialmente dicho precio para este producto cubano fue aplicado en el comercio entre Cuba y la URSS. Desde 1963 hasta

1972 el precio del azúcar que Cuba estaba vendiendo a la URSS fue 6.11 centavos de dólar por libra, FOB. En los años 1970 fue acordado entre Cuba y todos los países europeos del CAME un precio preferencial para el azúcar cubano de 19.64 centavos de dólar por libra. Desde 1975 se aplica también un precio preferencial para el níquel cubano. Por su parte, Cuba está pagando por los productos importados desde los países europeos del CAME en conformidad con las reglas de formación de precios dentro del CAME (cada año se fijan anticipadamente los precios en base a los precios promedios de los mercados mundiales, vigentes durante los últimos cinco años).

Formando la base contractual, Cuba y cada país europeo del CAME llegaron no sólo al entendimiento mutuo sobre objetivos generales de esta colaboración, sus formas, concretaron los objetivos de proyección, construcción y asistencia técnica en otras esferas, sino que llegaron al acuerdo prácticamente multilateral en materia de cooperación asistiendo a Cuba en su desarrollo económico. A pesar de que no hubo ningún documento multilateral, toda la cooperación con Cuba, siendo formulada por medio de documentos bilaterales, fue y está bien coordinada con cada país del CAME, teniendo en cuenta la base de colaborar con el conjunto de países. Por este medio Cuba logró planificar la distribución territorial de sus fuerzas productivas, es decir, la localización racional de industrias, plantas generadoras de energía, el transporte y de otras actividades económicas. Este proceso abarcó también la esfera sociocultural. En general, estos objetivos han sido logrados en plazos históricamente cortos y muchas de estas obras ya están funcionando.

En la aplicación de esta nueva orientación de la política económica exterior, lo más difícil fue no perjudicar la posición de Cuba en otros mercados, lo que para un país en desarrollo era uno de los más importantes objetivos. Con este fin Cuba, emprendiendo los primeros pasos en el comercio con los países europeos del CAME, les propuso la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida con una excepción, que ellos aceptaron. Es bien sabido la importancia de la aplicación mutua de este principio y, en particular, lo que significa cuando los países todavía están iniciando el comercio entre sí.

En el primer convenio de comercio y de pagos que Cuba concertó con uno de los países europeos del CAME: con la URSS (febrero de 1960) fueron previstas dos cláusulas: una regular y la otra muy particular: Cuba otorgaba el trato de la nación más favorecida a la URSS del cual fue excluido el régimen preferencial de comercio entre Cuba y los Estados Unidos. En este documento se acordó que ambas partes se otorgan reciprocamente el trato incondicional de la nación más favorecida en todo lo concerniente a comercio entre ellos y, también, previeron que este tratamiento no incluiría:

- a) las ventajas especiales que el Gobierno de la URSS tiene concedidas o pueda conceder a los países vecinos;
- b) las ventajas especiales que el Gobierno de Cuba ha concedido o pueda conceder a los Estados Unidos de América (artículo 6 del convenio arriba mencionado).

La segunda excepción tenía significación muy particular para Cuba. Si la primera excepción fue habitual y reconocida como la norma universal, entonces la segunda al parecer a primera vista contradictoria con el objetivo de salir de las condiciones de dependencia económica, en la realidad tendría que contribuir a la tarea de crear, paso a paso, la nueva organización de relaciones económicas entre Cuba y Estados Unidos. Cuba intentó preservar el régimen preferencial en su comercio con los Estados Unidos y con la excepción mencionada intentaba asegurar el mercado para su azúcar y no perturbar ni el proceso de producción de este producto en Cuba ni perjudicar a los importadores y consumidores en los Estados Unidos ni a sus exportadores que participaban en el mercado cubano. Todo esto Cuba lo emprendía conscientemente, al saber las consecuencias positivas, pues Cuba tenía la cuota para su azúcar en el mercado norteamericano y, también, las consecuencias negativas para sí del régimen preferencial comercial en vigor con los Estados Unidos. Cuba no tenía el objetivo de liquidar sus relaciones económicas con Estados Unidos, sino que darles nueva base que correspondiera a los intereses del país en desarrollo.

Esta excepción tenía vigencia por un breve tiempo y perdió su significación por iniciativa de Estados Unidos. Ya en 1960 fue eliminada la cuota azucarera de Cuba en el mercado de los Estados Unidos, lo que pudo dañar la economía cubana pues en promedio durante el decenio anterior (1950 - 1959) Cuba exportaba anualmente a /Estados Unidos

Estados Unidos hasta 3 millones de toneladas de azúcar cruda. Esta medida fue una represalia contra Cuba por su decisión de importar el petróleo crudo de otras fuentes, usando la opción a que tenía en conformidad con los contratos de concesión firmados entre Cuba y las compañías extranjeras dueñas de las refinerías de petróleo que funcionaban en Cuba. Después fueron aplicadas otras medidas económicas contra Cuba hasta el bloqueo económico.

Estas dos circunstancias principales: el objetivo y acciones de Cuba para crear una nueva organización de sus relaciones económicas con los Estados Unidos y las medidas económicas en contra de Cuba emprendidas por los Estados Unidos, hay que tomarlas en cuenta a la luz de las relaciones económicas entre Cuba y los países europeos del CAME y entre Cuba y los países de América Latina en los decenios 1960 y 1970. Ellas influían en la nueva orientación de las relaciones económicas externas de Cuba en el período en estudio y, en particular, durante los años 1960. También Cuba tenía que desarrollar el comercio con países con los cuales ella comerciaba en montos no muy grandes y que mostraban interés de mantenerlo y, también, con otros con los que todavía no tenía ningún contacto económico.

En cuanto al comercio exterior de Cuba con los países de Europa Occidental y Canadá, la situación pasó por un período difícil en los años 60, cuando el promedio anual (1959 - 1969) de las exportaciones cubanas hacia y las importaciones desde esos países fueron sólo 13.9% y 17.5% del total respectivamente. Durante el período 1970 - 1975 Cuba, manteniendo su rumbo de desarrollar el comercio con estos países, logró aumentarlo (en 1975) hasta un 17.1% en exportaciones y en un 30.1% en importaciones. En esta dirección es importante que Cuba encontró entendimiento y deseo de comerciar de parte de algunos países desarrollados de economía de mercado y, en particular de España y Canadá.

En su comercio con los países en desarrollo, Cuba se enfrentó con dos situaciones diferentes: empezó a desarrollar el comercio con países en desarrollo de Africa y Asia y se enfrentó con la disminución del comercio con los países de América Latina.

/Las nuevas

Las nuevas tareas de comercio exterior que surgieron para Cuba desde 1959 y la necesidad de utilizarlo activamente junto a otros mecanismos económicos (planificación, gestión, política fiscal, etc.) para lograr los objetivos del desarrollo económico y social del país y los principales cambios de orientación en exportaciones e importaciones, llevaron a una nueva organización del comercio exterior cubano. Cuba empezaba a comerciar con nuevas contrapartes y, lo que es más importante, por un lado tenía que subordinar el comercio exterior a los objetivos de desarrollo nacional y por el otro asegurar la actividad estable de este sector de la economía nacional. Para cumplir estas tareas Cuba utilizó las instituciones existentes y empezó a crear nuevas para este sector económico. Entrando a una nueva etapa de relaciones económicas externas, Cuba ya disponía de las instituciones y con la legislación respecto a comercio exterior y a comercialización de ciertos productos nacionales. En su sector económico principal - azucarero, Cuba disponía de la legislación y organización institucional para orientar a los productores de caña, indicarles las metas de producción, asistirles con créditos y asegurar el reembolso de créditos otorgados, comercializar su producción hasta la defensa de intereses de Cuba en el mercado mundial del azúcar, regular la expedición del azúcar vendida por puertos hasta la distribución de las oportunidades de trabajar para los portuarios juntamente con sus sindicatos. Gran papel en este sector jugaba ICEA - Instituto Cubano de Estabilización del Azúcar. En otros sectores - producción y exportación de tabaco y otros, el sistema legislativo e institucional fue menos desarrollado. Otra cuestión es a favor de quien servían la legislación e instituciones existentes antes de 1959, pero mucho más importante es el hecho que Cuba los utilizó para cumplir nuevas tareas en su comercio exterior.

Simultáneamente ya desde 1959 Cuba empezó a formar nuevas instituciones y aprobar nuevos reglamentos para cubrir las brechas en la organización de comercio exterior en nuevas condiciones. INRA - Instituto Nacional de Reforma Agraria con el fin de ampliar la mecanización de los trabajos en la agricultura fue autorizado para negociar e importar máquinas agrícolas, tractores, etc. Además, INRA fue encargado de promover la exportación de

/de productos

de productos no-tradicionales ICP - Instituto Cubano del Petróleo, tenía que importar el petróleo y sus derivados y distribuirlos en todo el país. Fueron creadas otras instituciones especializadas que entre sus tareas tenían las de comercio exterior. En mayo de 1960, se crea el BANCEC, Banco para el Comercio Exterior Cubano. Hasta aquel tiempo el Ministerio de Comercio, encargado tanto del comercio interno como del comercio externo, cumplía las tareas que corresponden a una Institución estatal en el comercio exterior. Sin restarle estas tareas generales, BANCEC tomó a su cargo tanto las funciones netamente bancarias: (otorgar los créditos para promover el comercio exterior, llevar cuentas, etc.), como las funciones ajenas al banco (acopio de productos para la exportación, operaciones de exportación e importación, investigación de mercados mundiales, etc.).

En 1961 Cuba estableció el monopolio estatal de comercio exterior, creó el Ministerio de Comercio Exterior, las empresas para el comercio exterior. Sin embargo, durante algunos años después de estas decisiones continuaban sirviendo para el comercio exterior instituciones y cierta legislación del pasado y de los años 1959 y 1960, que aseguró el cambio radical en la organización y gerencia del comercio exterior de Cuba, sin perjudicarlo en el curso de reestructuraciones básicas de éste. La mayor significación durante los años 60, tenía la acumulación de experiencia institucional, legislativa y laboral en producción, acopio y exportación de los productos principales de la economía nacional. Reestructurando el comercio exterior en conformidad con los cambios radicales socio-económicos del país y desarrollando una nueva dirección: relaciones económicas con los países socialistas, Cuba utilizó racionalmente la organización y gerencia existente en su comercio exterior y en vínculos entre este sector externo con otros sectores de su economía.

En conclusión, sumando las particularidades del surgimiento y del desarrollo de las relaciones económicas entre Cuba y los países europeos del CAME, queda en claro que éstas permitieron a Cuba superar las dificultades surgidas en el sector externo de su economía, asistieron a su reestructuración y desarrollo y a la subordinación de su comercio exterior a las tareas de desarrollo nacional y a independizar la posición de Cuba en relaciones económicas internacionales.

/Considerando las

Considerando las perspectivas de las relaciones económicas entre Cuba y los países europeos del CAME hace falta distinguir sus fundamentos principales que son:

- colaboración y cooperación económica a largo plazo con todos los países del CAME para asegurar por medio de coordinación de los planes y del abastecimiento material el desarrollo de la economía nacional y fortalecimiento de la capacidad negociadora de Cuba ante terceros países;
- objetivo especial de colaboración dentro del CAME para los países miembros de menor grado de desarrollo económico que se aplica a Cuba.

En cuanto a la colaboración y cooperación económica a largo plazo éstas están previstas en el "Programa complejo de profundización y perfeccionamiento de colaboración y desarrollo de integración económica socialista de los países del CAME", en cumplimiento del cual Cuba está participando desde 1972. Dentro del marco de este programa Cuba toma parte en el cumplimiento de programas sectoriales a largo plazo, hasta 1990, entre los países del CAME, los cuales son denominados: "Programas de objetivos para la colaboración a largo plazo", y cada uno de ellos se refiere a un sector determinado de la economía que asegura el desarrollo coordinado de los respectivos sectores de las economías nacionales de los países del CAME. Ya están funcionando los mecanismos e instituciones para asistir al cumplimiento del Programa Complejo y de programas sectoriales: consultas mutuas sobre los problemas fundamentales de política económica; mecanismos de colaboración en la labor planificadora y en el terreno de la ciencia, la técnica, el comercio exterior, las relaciones financieras y monetarias, la estandarización y otros. Cuba colabora en estos mecanismos e instituciones y el cumplimiento de sus planes económicos nacionales está asegurado materialmente y además con la asistencia financiera de otros países del CAME.

En el curso de los cambios en el comercio exterior y en la economía nacional, surgió ante Cuba el problema de la estabilidad en sus relaciones económicas externas y por su intermedio la tarea de asistir al desarrollo estable de la economía nacional. En este aspecto el desarrollo

/de la colaboración

de la colaboración y cooperación económica entre Cuba y los países del CAME jugó y sigue jugando un papel importante.

Ya en los dos primeros años de esta colaboración, 1960 y 1961, la porción del comercio de Cuba con los países europeos del CAME llegó al nivel promedio habitual para el comercio entre los países del CAME. Su experiencia durante decenios mostró que el intercambio comercial entre ellos a un nivel de 40 a 75% del comercio total de cada uno de ellos, la ampliación de las relaciones económicas a otras formas y ramas de las economías nacionales en ligazón con el sistema de gestión de éstas últimas, les asegura la estabilidad en la producción material interna, disminuye el efecto de los cambios coyunturales en los mercados mundiales, permite seguir las tendencias del desarrollo tecnológico y les asegura la debida capacidad negociadora con terceros países en materias económicas y técnicas. En todo esto Cuba está aprovechando las ventajas de que disfrutaban todos los países del CAME de la colaboración entre ellos.

La colaboración y cooperación económica, financiera, técnica y científica entre los países del CAME y la integración económica entre ellos tiene como tarea especial y de primer orden el acercamiento e igualación paulatinos del nivel de desarrollo económico de los países del CAME. Este objetivo común para todos los países del CAME constituye uno de los eslabones básicos del Programa Complejo del CAME arriba mencionado y tiene singular significación para aquéllos que todavía tienen cierto grado menor en su desarrollo económico y que son Cuba, Mongolia y Vietnam.

Para acelerar el desarrollo de estos tres países los otros miembros del CAME elaboraron medidas y programas especiales, y les otorgaron preferencias. Con este objetivo el CAME determinó las políticas concretas de asistencia a los países de menor grado de desarrollo y los países miembros concentran las medidas especiales de carácter multinacional y bilateral tendientes a acelerar el progreso y la eficacia de la economía de Cuba, Mongolia y Vietnam. Es obvio, que a su vez, hay determinadas y a veces grandes diferencias entre ellos. Cada país tiene su trayectoria histórica desarrollada bajo distintas circunstancias. Pero tomando en cuenta la

/situación concreta

situación concreta de la economía de cada uno de ellos, en particular la estructura económica, el nivel de desarrollo industrial, la necesidad de promover la producción agrícola y en otras ramas, el objetivo es ayudar a su más rápido desarrollo económico, técnico y científico en conformidad con las condiciones y problemas concretos de cada uno de ellos.

Hoy día Cuba está entrando a una nueva etapa de colaboración y cooperación económica con otros países del CAME. Cuba actualmente está acabando la coordinación de sus planes con los demás países miembros del CAME, orientándose en la búsqueda de nuevas formas de integración de su economía nacional con la economía de estos países.* / Estos planes que se extienden hasta 1990 forman la base para las relaciones económicas entre Cuba y los países del CAME a largo plazo.

6.2 Relaciones económicas de Cuba con los países de América Latina

Las relaciones económicas entre Cuba y los países de América Latina y del Caribe en el período de estudio pasaron a través de una etapa de brusca reducción y sólo hace unos años entraron a una etapa de gradual reestablecimiento. En 1960 fue el último año de comercio regular de Cuba con los países de esta región. En ese año Cuba importó de América Latina mercaderías por valor total de 39.3 millones de dólares y exportó en 9.6 millones de dólares, lo que fue menor en comparación con el valor promedio anual del comercio en el decenio anterior.

Cuba no restringió sus vínculos con los otros países de América Latina, más bien fue al revés. A partir de 1961 el comercio entre Cuba y los demás países de América Latina disminuyó hasta 2 mil dólares en exportación (1969) y 10 mil dólares en importación (también en 1969). Solamente se mantenía el comercio entre Cuba y México en esta etapa de restricción de vínculos comerciales de Cuba con los países de América Latina. Con la mayoría de los países latinoamericanos tenían lugar las suspensiones del comercio durante varios años y con todos los países de América Latina y el Caribe, el comercio oscilaba dentro de amplios límites (véase el cuadro 19).

* / De la declaración de la delegación de Cuba con motivo del XXX Aniversario del CAME. Revista del CAME "Colaboración económica de los países del CAME", N° 4, 1979, p. 82, en ruso.

/Tal inestabilidad

Cuadro 19

COMERCIO DE CUBA CON LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y DE CARIBE EN 1960-1975

(Miles de dólares)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975
	<u>Exportaciones</u>															
<u>Total</u>	<u>9 609.2</u>	<u>11 772.3</u>	<u>5 093.9</u>	<u>6 573.2</u>	<u>800.9</u>	<u>754.1</u>	<u>178.4</u>	<u>22.0</u>	<u>15.7</u>	<u>2.0</u>	<u>11.1</u>	<u>20 196.5</u>	<u>29 757.9</u>	<u>25 362.3</u>	<u>1 295.0</u>	<u>3 618.3</u>
Argentina	438.7	16.2	7.1	1.5	3.7	9.3	9.5	6.1	1.1	1.2	1.9	-	0.4	0.1	-	56.7
Brasil	2 871.1	59.5	2.7	5.5	0.3	0.1	0.1	0.2	0.1	-	-	-	-	-
Colombia	1 261.2	9.9	0.2	2.5	2.2	1.1	0.4	-	-	-	0.9	0.5	0.1	-	...	21.0
Costa Rica	216.7	22.6	0.3	0.5	0.2	0.8	-	0.5	-	0.4	0.4	-	-	-
Chile	480.7	10 649.6	4 213.6	686.5	118.0	752.5	161.7	-	0.6	-	0.1	20 188.0	29 729.8	20 567.0	-	-
Ecuador	39.0	6.7	1.5	0.5	0.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Guyana	3.5	50.0	2.3	938.1	322.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	76.2	8.6	137.6	4.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2 009.5
Jamaica	340.2	239.7	2.3	1.0	0.0	0.0	-	-	-	-	-	-	-	-	...	1 437.3
México	485.2	104.7	8.6	11.5	6.7	6.7	5.4	7.2	13.9	0.4	1.9	1.7	27.2	305.0	1 295.0	1 662.0
Panamá	247.5	90.0	0.9	0.1	1.5	-	-	7.0	-	-	-	-	0.3	214.0	...	145.6
Perú	240.9	59.2	0.1	0.1	-	-	-	-	-	-	-	0.2	-	2 268.7	...	-
Uruguay	1 578.0	527.8	648.6	4 922.1	2 344.4	3.0	0.8	1.0	-	-	3.6	3.6	-	-
Venezuela	1 330.3	128.3	68.1	0.6	1.3	0.6	0.5	-	-	-	2.3	2.5	0.1	-	-	295.7
	<u>Importaciones</u>															
<u>Total</u>	<u>39 937.2</u>	<u>11 150.3</u>	<u>13 900.8</u>	<u>7 502.5</u>	<u>23 289.3</u>	<u>3 108.0</u>	<u>10.6</u>	<u>4 534.2</u>	<u>16 923.6</u>	<u>35 071.6</u>	<u>32 483.8</u>	<u>92 159.5</u>	<u>201 401.2</u>
Argentina	925.6	850.7	352.3	9.1	2 224.7	-	-	-	813.8	-	7 633.5	67 608.5	127 355.0
Brasil	258.2	190.2	1 429.9	0.4	4.6	-	-	-	-	-	-	-	-
Colombia	228.5	19.8	-	-	-	-	0.2	-	2.0	-	-	-	2 424.7
Costa Rica	491.3	114.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Chile	938.5	1 960.4	5 828.1	2 359.4	872.5	-	-	4 418.0	12 834.1	11 649.9	15 951.2	2 816.5	-
Ecuador	1 816.8	13.7	4.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	2 371.8	3 575.8	3 217.7	4 006.2	-	-	-	-	-	214.3	329.1	3 980.4
Honduras	1 631.6	324.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jamaica	5.4	0.1	151.4	0.1	-	-	-	-	-	-	-	11.6	278.8
México	2 736.2	5 154.2	1 428.9	1 902.2	10 388.5	2 610.0	10.4	116.2	50.5	13 243.4	6 955.7	14 251.2	32 228.6
Panamá	38.6	531.1	-	4.7	-	-	-	-	-	-	0.8	1 199.1	6 507.8
Perú	252.6	-	-	-	-	498.0	-	-	3 223.2	10 178.3	1 728.3	2 079.0	21 478.5
Uruguay	2.8	188.7	1 124.5	8.7	5 792.8	-	-	-	-	-	-	-	-
Venezuela	30 611.1	130.0	5.2	0.2	-	-	-	-	-	-	-	3 864.5	7 147.4

Fuente: Anexo estadístico del estudio "país-región" sobre Cuba.

Tal inestabilidad obedecía principalmente a razones políticas y resultaba en que disminuía bruscamente el interés práctico de los exportadores e importadores latinoamericanos, en particular del sector privado, para el comercio con Cuba.

Las causas de esta depresión y las medidas usadas durante algunos años con el objetivo de anular el comercio con Cuba son bien conocidas e influyeron por más de un decenio, no obstante que Cuba emprendió esfuerzos por restablecer su comercio con los demás países latinoamericanos. Entre esto lo más importante fue la solicitud de Cuba ante la ALALC, sobre su ingreso a esta organización regional, emprendida en 1962. Pero la solicitud de Cuba fue rechazada. En las sesiones de la CEPAL y en otros foros de Naciones Unidas, Cuba muchas veces mostraba su deseo de reconstituir su comercio con los países latinoamericanos.

Una nueva etapa en las relaciones económicas entre Cuba y los países de América Latina se inició en los años 1970. Crece el comercio con México, se renueva el comercio con Argentina, Chile (1971-1973), Perú. Algunos negocios comerciales se concertaron entre Cuba de un lado, Costa Rica, Guyana, Jamaica, Honduras, Panamá, Trinidad y Tabago y Surinam de otro.

Para el futuro de las relaciones económicas de Cuba con los países de América Latina y del Caribe tienen y van a tener creciente significación la colaboración y cooperación económica y científico-técnica recién iniciada entre Cuba y Perú, México, Guyana, Jamaica. Los convenios respectivos concertados abrieron nuevas formas de relaciones económicas de Cuba con los países de la región. El otorgamiento de un crédito por Argentina a Cuba favoreció no solamente el comercio entre estos dos países, sino que también al mejoramiento del ambiente para las relaciones económicas de Cuba con los países de la región. Otro factor positivo para el desarrollo de las relaciones en cuestión consiste en que Cuba es uno de los países fundadores del SELA, participa activamente en su labor. Cuba es miembro de algunas organizaciones económicas regionales y subregionales (de exportadores de azúcar, de la flota comercialmarítima). En los años 1973-1975, Cuba firmó los convenios de colaboración económica y científico-técnica con Perú, México, Guyana y Jamaica,

/Estos actos

Estos actos pueden ser considerados como el inicio de la etapa de reconstitución y de posible ampliación de las relaciones económicas entre Cuba y los países de América Latina y del Caribe. Es obvio que sería prematuro sobrevalorar el progreso de dichas relaciones en su etapa actual, empero el reestablecimiento de contactos puede ser irreversible y las relaciones en cuestión pueden desarrollarse.

En esta etapa están los factores arriba mencionados que objetivamente favorecen al desarrollo de las relaciones económicas en cuestión. Simultáneamente con tales factores como la ubicación geográfica de Cuba y por esto, cortas distancias y brevedad en tiempo para el despacho y la salida de mercancías vendidas o compradas de Cuba, la similitud en la estructura y normas de consumo de la población, están actuando nuevos factores, entre los cuales vale distinguir también los siguientes.

Actualmente ante los países de América Latina y del Caribe, ante sus exportadores e importadores y las entidades y empresas públicas y privadas que actúan en el sector económico externo de sus países, Cuba está como la contraparte cualitativamente nueva que abre perspectivas para el desarrollo de las relaciones económicas con los demás países de la región. En este aspecto tiene gran significación la estabilidad y carácter planificado de la economía cubana, la capacidad interna de movilizar los recursos y maniobrar con ellos, dirigir la economía y las relaciones económicas externas.

Los años pasados mostraron bien la estabilidad de la economía cubana a pesar de que actuaban factores negativos en contra de esta estabilidad. Aun más, la economía cubana actualmente es mucho menos vulnerable respecto a cambios en los mercados mundiales y a ciertas políticas que se aplican en las relaciones económicas internacionales. Ya en el curso del decenio 1970 Cuba introdujo en su economía la planificación a mediano plazo, al aprobar y cumplir su primer plan quinquenal (1976-1980). Su economía va a desarrollarse en base y según los objetivos del segundo plan quinquenal y a programas de largo plazo del CAME, en los cuales participa Cuba. En estas circunstancias Cuba es la contraparte que está dispuesta y es capaz de asegurar el desarrollo del comercio y otras formas de relaciones económicas en el mediano y largo plazo.

/En Cuba

En Cuba ya se ha creado el sistema de gestión económica que abarca toda la economía nacional y las relaciones económicas externas. Las entidades públicas y empresas de comercio exterior acumularon experiencia en realizar los negocios, proyectos y programas de colaboración económica de mediano y largo plazo, disponen de los profesionales capacitados. Cierta activación del comercio entre Cuba y los países latinoamericanos en los últimos años reveló que la estructura del comercio exterior cubano abre perspectivas para ampliarlo. En la importación cubana desde América Latina más del 60% la constituyen máquinas, material de transporte y otras manufacturas. A su vez, Cuba exportó hacia América Latina tanto productos tradicionales como no tradicionales.

Las perspectivas claras, las metas concretas y las fuentes que aseguran el desarrollo económico cubano a largo plazo, como asimismo la firme posición de Cuba en las relaciones económicas internacionales, objetivamente crean la base para la colaboración económica más activa entre Cuba y los países de América Latina y del Caribe. Sin embargo, hasta hoy día la magnitud de las relaciones económicas cubano-latino-americanas están todavía por debajo de sus posibilidades, y sus perspectivas dependen no sólo de la posición y necesidades materiales objetivas de Cuba sino que también de sus contrapartes en este continente. En este aspecto hay ciertas pruebas para esperar el desarrollo de las relaciones en cuestión.

/7. Algunas

7. Algunas comparaciones de las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países del CAME y entre los países del CAME y los países de Africa y Asia

En general, el comercio y otras formas de relaciones económicas entre los países de América Latina y los países europeos del CAME parece que se están desarrollando en forma bastante activa en los últimos dos decenios, lo que es avalado por los hechos y las cifras. Sin embargo, esta apreciación general resultará incompleta si no se compara también el comercio y la colaboración económica en estudio con las relaciones económicas entre los países europeos del CAME y los países en desarrollo de Africa y Asia. Sin tal comparación escapan del análisis sobre el proceso en cuestión materias y aspectos de importancia para prever las perspectivas de las relaciones económicas de los países de América Latina y del Caribe con los países del CAME y buscar las posibilidades todavía no aprovechadas.

En estas comparaciones y búsquedas hace falta tomar en cuenta que la contraparte de los países del CAME, el llamado "tercer mundo", no es evidentemente homogéneo. Las diferencias entre los países de América Latina y el Caribe por un lado y los de Africa y Asia por el otro, son grandes. Es más, en muchos casos éstas son radicales. Existen países en desarrollo de orientación hacia el socialismo; países de capitalismo periférico dependiente; países que buscan su camino y están cambiando su rumbo; y existe también un grupo poco numeroso de países en desarrollo que lograron cierta autonomía en las relaciones internacionales. La cercanía geográfica de algunos países de Asia y Africa con los países europeos del CAME también tiene su significación.

A la par de estas diferencias están las diferencias en los niveles de desarrollo económico y en las políticas económicas hacia el exterior de los países en desarrollo. Sin embargo, las diferencias mencionadas no impiden realizar algunas comparaciones sobre la evolución del comercio y de la colaboración, y a veces, cooperación económica y técnica de los países europeos del CAME con los de América Latina y el Caribe, Africa y Asia, pues en su base están las necesidades objetivas de tipo material.

7.1 Desarrollo del comercio y de la colaboración económica y técnica de los países del CAME con diferentes regiones en desarrollo

Según los datos suficientemente completos para el período 1960-1976, e incompletos para el resto hasta 1979, pero que no obstante permiten sacar conclusiones, en estos dos decenios tuvo lugar un gran desarrollo del comercio, de la colaboración económica y, en ciertos casos, de la cooperación en la producción entre los países europeos del CAME y los países en desarrollo. Sin embargo, esta conclusión general difiere de una región a otra y a veces las diferencias son sustantivas o apreciables.

En el período 1960-1976 el comercio total de productos básicos entre los países europeos del CAME y los países en desarrollo creció en 10.4 veces, la exportación hacia y la importación desde los países en desarrollo aumentó en 11.1 y 9.8 veces, respectivamente. Pero estos datos incluyen el comercio de los países europeos del CAME con Cuba, que para este análisis tiene que ser excluido de las cifras comunes. Al excluir a Cuba el comercio total de estos países con los países de América Latina y el Caribe, Africa y Asia aumentó en 9.2 veces, la exportación hacia y la importación desde los países en desarrollo se incrementó en 9.7 y 9.8 veces, respectivamente (véase el Cuadro 20). 12/

-
- 12/ Notas: a) Los datos disponibles sobre el comercio de productos básicos entre los países europeos del CAME y los países en desarrollo son de la UNCTAD: "Handbook of International Trade and Development Statistics, 1979", que incluyen a Cuba. Tomando en cuenta que los productos básicos representan en la exportación cubana cerca del 99% y en la importación el 92%, se restaron de las cifras originales de este "Handbook" para el comercio total de los países en desarrollo y del comercio de América Latina y del Caribe las correspondientes al comercio de los países europeos del CAME con Cuba.
- b) Ciertas diferencias en el valor total de las exportaciones e importaciones de los países europeos del CAME hacia y desde América Latina, mostrados en los cuadros anteriores, con las cifras del Cuadro 20 se deben a las diferencias entre el valor total y el valor de productos básicos y, además, por diferencias entre las estadísticas de los países del CAME y del compendio estadístico de la UNCTAD.

Cuadro 20

PAISES EUROPEOS MIEMBROS DEL CAME: DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE COMERCIO DE PRODUCTOS
 BASICOS CON LOS PAISES EN DESARROLLO EN 1960-1977

(Millones de dólares, según la clasificación CUCI)

Año	Total		América Latina y el Caribe		De estos países de ALALC		Africa		Asia oeste		Asia sur y sur este	
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
	<u>Exportaciones</u>											
1960	980	100.0	235	24.0	141	14.4	240	24.5	125	12.7	235	24.0
	895a/	100.0	150a/	16.8	141	15.7	240	26.8	125	14.0	235	26.3
1965	2 350	100.0	600	25.5	112	4.8	610	26.0	235	10.0	650	27.7
	1 870a/	100.0	120a/	6.4	112	6.0	610	32.6	235	12.6	650	34.8
1970	4 030	100.0	930	23.1	150	3.7	1 000	24.8	800	19.8	500	12.4
	3 254a/	100.0	154a/	4.7	150	4.6	1 000	30.7	800	24.6	500	15.4
1975	10 230	100.0	2 540	24.8	610	6.0	1 960	19.2	2 550	24.9	1 440	14.1
	8 330a/	100.0	640a/	7.7	610	7.3	1 960	23.5	2 550	30.6	1 440	17.3
1976	10 860	100.0	2 810	25.9	640	5.9	1 890	17.4	2 850	26.2	1 000	9.2
	8 710a/	100.0	660a/	7.6	640	7.3	1 890	21.7	2 850	32.7	1 000	11.5
1977	13 880	100.0	3 380	24.4	770	5.5	2 180	15.7	3 150	22.7	1 240	8.9
	11 050a/	100.0	550a/	5.0	770	7.0	2 180	19.7	3 150	28.5	1 240	11.2

Cuadro 20 PAISES EUROPEOS MIEMBROS DEL CAME... (conclusión)

Año	Total		América Latina y el Caribe		De estos países de ALALC		Africa		Asia oeste		Asia sur y sur este	
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
	<u>Importaciones</u>											
1960	1 099	100.0	265	24.1	154	14.0	300	27.3	65	5.9	315	28.7
	990 ^{a/}	100.0	156 ^{a/}	15.8	154	15.6	300	30.3	65	6.6	315	31.8
1965	2 179	100.0	730	33.5	304	14.0	455	20.9	120	5.5	570	26.2
	1 761 ^{a/}	100.0	312 ^{a/}	17.7	304	17.3	455	25.8	120	6.8	570	32.4
1970	3 025	100.0	990	32.7	290	9.6	770	25.5	225	7.4	750	24.8
	2 365 ^{a/}	100.0	330 ^{a/}	14.0	290	12.3	770	32.6	225	9.5	750	31.7
1975	10 540	100.0	3 870	36.7	1 440	13.7	2 030	19.3	1 870	17.7	1 330	12.6
	8 250 ^{a/}	100.0	1 580 ^{a/}	19.2	1 440	17.5	2 030	24.6	1 870	22.7	1 330	16.1
1976	10 770	100.0	3 810	35.4	1 520	14.1	1 760	16.3	2 130	19.8	1 550	14.4
	8 740 ^{a/}	100.0	1 780 ^{a/}	20.4	1 520	17.4	1 760	20.1	2 130	24.4	1 550	17.7
1977	11 860	100.0	4 440	37.4	1 730	14.6	1 750	14.8	2 340	19.7	1 600	13.5
	8 880 ^{a/}	100.0	1 460 ^{a/}	16.4	1 730	19.5	1 750	19.7	2 340	26.3	1 600	18.0

Fuentes: UNCTAD, "Handbook of International Trade and Development Statistics, 1979", pp. 662-671.

a/ De las cifras originales para las columnas "Total" y "América Latina y el Caribe" se restaron las correspondientes al comercio de los países europeos del CAME con Cuba.

Considerando el comercio de los países europeos del CAME con cada región de los países en desarrollo en el período de 1960-1976 y, según los datos incompletos para el año 1977, resulta que está disminuyendo la participación de América Latina en el comercio total de los países europeos del CAME con el conjunto de los países en desarrollo. El peso específico de América Latina y del Caribe en el total de este comercio se redujo en 1960-1976 de 16.2 a 14.0%, y su monto en términos absolutos es menor que el de cualquiera otra región en desarrollo.

Si las exportaciones desde los países europeos del CAME hacia los países de Africa y Asia, en el mismo período, se incrementaron en 9.6 veces, entonces hacia América Latina aumentó sólo en 4.4 veces. En 1960 a América Latina le correspondía el 16.8% de las exportaciones de los países del CAME hacia los países en desarrollo y en 1976 solamente el 7.6%. En este período las exportaciones desde los países europeos del CAME hacia los países de Africa crecieron en 7.9 veces, hacia los países de Asia Oeste en 22.8 veces y hacia los países de Asia Sur y Sur Este en 4.2 veces (esta exportación hacia los países de Asia Sur y Sur Este en 1976 fue inferior en 31% en comparación con la del año 1975 y en 24% en relación a 1977). Estas diferencias significan que la base para el comercio con América Latina se está reduciendo y, al revés, se está ampliando con cada una de las otras dos regiones.

En cuanto a la importación de los países europeos del CAME desde los países en desarrollo, las cifras relativas pueden crear la imagen que la situación está formándose a favor de América Latina. Lo importado por los países europeos del CAME desde los países de América Latina en 1960-1976 se incrementó en 11.4 veces y desde el resto de los países en desarrollo en 8 veces. Desde los países de Africa la importación en cuestión aumentó en 5.9 veces y desde los países de Asia Sur y Sur Este en 4.9 veces y desde Asia Oeste en 32.8 veces.

En términos absolutos los cambios en la participación de las regiones en desarrollo tanto en las exportaciones como en las importaciones de los países europeos del CAME hacia y desde los países de dichas regiones estaban desarrollándose no a favor de América Latina como lo manifiestan las cifras del Cuadro 20. En cuanto a las exportaciones de los países europeos del CAME hacia los países de América Latina éstas son mucho menores que las /exportaciones hacia

exportaciones hacia los países de otras regiones en desarrollo. Resulta que el mercado de los países latinoamericanos es más restringido para los productos de los países del CAME que los mercados de los países de Africa y Asia.

El papel de los países de América Latina en las importaciones de los países del CAME desde el conjunto de los países en desarrollo es relativamente grande. A los países latinoamericanos les corresponde casi una quinta parte de estas importaciones, lo que parece ser ventajoso para América Latina, si se lo compara con las exportaciones desde los países del CAME hacia esta región. Sin embargo, comparando el desarrollo de las exportaciones e importaciones de los países europeos del CAME hacia y desde los países de las regiones en desarrollo resulta que su comercio con los países de América Latina se caracteriza por un permanente y fuerte desequilibrio mientras que el intercambio comercial con los países de Africa y Asia es mucho más equilibrado; hay flujos opuestos de mercaderías.

Para el comercio entre los países europeos del CAME y países en desarrollo de Africa y Asia (véase el Cuadro 20) es típica la ausencia de grandes diferencias entre los valores de exportaciones e importaciones. El valor de las importaciones de los países europeos del CAME desde América Latina o, en otros términos, el valor de las exportaciones latinoamericanas a esos países está habitualmente en un nivel más bajo que el de las exportaciones de los países de Africa y Asia hacia los países del CAME. (El monto de las exportaciones latinoamericanas en 1975-1977 hacia los países del CAME no es regular por estar influido por ventas de cereales.)

Este atraso en el desarrollo de las exportaciones latinoamericanas en comparación con las de Africa y Asia hacia los países europeos del CAME resulta más extraño si se compara la potencialidad económica y el desarrollo industrial de los países de América Latina con el de los países de Africa y Asia, si se toma en cuenta la diferencia en capacidad para la exportación que existe todavía entre ellos. Los países de América Latina a diferencia de los países de Africa y Asia, mucho antes del período en estudio, ya disponían de una base económica más desarrollada y diversificada y promovieron su desarrollo en los últimos decenios. En resumen, de estas diferencias se deduce la conclusión que en el camino del comercio entre los países

/europeos del

Europeos del CAME y los países de América Latina está presente una barrera más que no existe en el comercio de los países del CAME con los países de África y Asia.

Las diferencias en otras esferas de las relaciones económicas, son más grandes. En el desarrollo de la colaboración económica y técnica, de la cooperación en la producción con los países europeos del CAME, la diferencia es a favor de los países de África y Asia mientras que los países de América Latina sólo están entrando a esta vía.

Según los datos hasta 1978, los países del CAME durante cerca de los 25 años anteriores empezaron la construcción de más de 4 000 proyectos en diferentes ramas de la economía de los países en desarrollo: construcción de las plantas eléctricas y líneas de la transmisión de energía eléctrica; complejos hidroeléctricos y de riego; asistencia en la exploración de recursos petrolíferos y de gas; construcción de las plantas de siderurgia de metales ferrosos y no-ferrosos; de las plantas para la producción de máquinas, material de transporte y otros sectores de la industria metalmeccánica; de las plantas de industria química y de abonos, de industria textil y de alimentos; en agricultura: establecimiento de granjas modelo y experimentales, centros de cría de ganado, complejos agroindustriales y de producción agrícola, avicultura y ganadería; proyectos de infraestructura ferroviaria, puertos, telecomunicaciones, vivienda, hospitales, estadios y otros.

De estos proyectos más de 2 830 ya fueron construidos y/o realizados hasta el año 1978. ^{13/} Merece subrayar que aproximadamente el 70% de todos los proyectos que ya están terminados o están en construcción se refieren a la esfera de la producción y una parte de los construidos o que están en construcción está destinada para el sector interno y la otra para el sector externo de las economías nacionales. Por último, conviene tomar en cuenta que la proyección del objeto de colaboración económica y técnica no limita con su construcción y puesta en marcha, sino que también con planificar la comercialización de sus productos.

^{13/} UNCTAD, "Mecanismos de cooperación entre los países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes", TD/243/Supp. 3, pp. 6, 7.

En cuanto a la distribución geográfica de estos 4 000 proyectos entre los países en desarrollo la mayoría abrumadora de ellos, aproximadamente 96-97%, está concentrada en Africa y Asia. De 80 países en desarrollo con que los países del CAME concertaron convenios o acuerdos sobre la colaboración económica, 19 son, según los datos de la UNCTAD, países latinoamericanos. 14/ Sin embargo, si los convenios concertados con los países de Africa y Asia llevaron a proyectos concretos, entonces solamente algunos de estos 19 países latinoamericanos concretaron en proyectos determinados lo acordado en forma general, (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Perú, Uruguay). El número de proyectos concretos que se realizarán o se están realizando en los países de América Latina con la participación de los países del CAME, es muy limitado y, según estimación, no supera el centenar.

Otra es la situación en los países de Africa y Asia. Un pequeño número de ellos cumplieron o están cumpliendo en colaboración con los países del CAME sólo algunos proyectos, pero en la mayoría de ellos se ejecutan o ejecutaron decenas de proyectos. En algunos de los países africanos y asiáticos el número de estos proyectos alcanza a centenares. Por ejemplo, en 1976, según los datos incompletos, en la India ya se acabaron de cumplir o estaban en ejecución 380 empresas industriales y de otras ramas de la economía; en Irán: 200 empresas; en Afganistán: 100 empresas. 15/ De 650 plantas eléctricas, 180 empresas de construcción de máquinas, 625 empresas de transformación de productos agrícolas y de la industria ligera que construían o acabaron de construir en 1976 en los países en desarrollo en colaboración con los países del CAME, solamente algunas empresas están

14/ Véase UNCTAD, TD/243/Supp. 3, p.6.

15/ V. Berezin, "El CAME y los países en vías de desarrollo", Moscú, 1976, pp. 16, 18 y 37.

instaladas en América Latina. 16/ Hacia el mismo año los países del CAME asistían a 34 países de África y Asia a crear empresas mineras, petrolíferas y refinadoras. 17/

Esta colaboración económica y técnica no es solamente el aporte a las economías nacionales para satisfacer las necesidades internas de los países, sino que también para ampliar las posibilidades del comercio exterior. Por ejemplo, en el transcurso de 25 años, el valor del comercio entre la India y la URSS aumentó de 17.5 millones de rupias a 10 mil millones de rupias. La estructura de las exportaciones de la India hacia la URSS en los años 50 consistía de 20 grupos de productos, pero ya en 1977/78 éstas abarcaban 84 grupos de productos. Irán y Polonia en el período 1970-1977 aumentaron su intercambio comercial en doce veces. Nigeria desde 1961 hasta 1975 incrementó su comercio con los países de Europa Oriental en once veces. 18/

El estudio de la UNCTAD, "Trade relations among countries having different economic and social systems" (TD/B/615/Add.1) manifiesta el desarrollo del comercio de los países europeos del CAME con sus principales contrapartes de los países en desarrollo para el período 1965-1975. Los datos para un decenio lo suplementa otro documento de la UNCTAD para los años 1976 y 1977: "Información estadística sobre el comercio entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes" (TD/243/Supp.1). UNCTAD, por medio de su anuario estadístico "Handbook of International Trade and Development Statistics 1979" proporciona información sobre los cambios en la estructura del comercio de productos básicos entre los países en desarrollo en su conjunto y por regiones con los países europeos del CAME. De estos documentos se deducen las diferencias en el desarrollo del comercio entre las regiones en comparación: América Latina y los países europeos del CAME, los países del CAME y los países de África, Asia Oeste, Asia Sur y Sur Este. Se ve bien claro que las relaciones comerciales entre

16/ Las cifras ver ibid, pp. 20, 24, 34.

17/ Ibid., p. 30.

18/ UNCTAD. TD/243/Supp.3, p.5.

los países europeos del CAME y los países de Africa y Asia durante el período en estudio estaban desarrollándose más activamente, tanto en el plano cuantitativo como en el plano cualitativo, que las relaciones comerciales entre los países del CAME y los países de América Latina.

7.2 Bases para las relaciones económicas a largo plazo entre los países europeos del CAME y los países en desarrollo de Africa y Asia

Una amplia investigación del comercio y de otras formas de relaciones económicas entre los países europeos del CAME y los países de Africa y Asia con el objeto de hacer comparaciones con las relaciones económicas en cuestión no es el objetivo del presente estudio. Para estos fines es conveniente usar estudios ya elaborados por la UNCTAD y los estudios sobre las relaciones económicas entre los países del CAME y los países de Africa y Asia publicados en los países de Europa oriental y en la URSS,

las estadísticas internacionales y nacionales sobre el comercio y desarrollo. Estos estudios y datos llevan a la única conclusión: en el plazo de dos decenios, es decir desde 1960, las relaciones económicas en cuestión adquirieron las bases para su desarrollo a largo plazo. Entre estas bases, que fortalecieron las condiciones (o: premisas) objetivas para el desarrollo del comercio y colaboración económica y técnica entre los países del CAME y los países en desarrollo de Africa y Asia conviene subrayar las siguientes:

- La estabilidad del crecimiento de los montos del intercambio comercial y la ampliación permanente de su estructura, que caracterizan el comercio entre pares de la mayoría de los países en cuestión, son el reflejo de la activa participación de los sectores de la producción material, del comercio exterior e interior y el transporte;

- El papel de las exportaciones e importaciones está ampliándose más allá del intercambio comercial, pues crece la intercomunicación entre el comercio exterior y la colaboración y cooperación económica y técnica. La satisfacción de las necesidades nacionales con productos importados desde otro país contraparte está desarrollándose por el camino de la complementariedad económica mutua, por la cooperación en determinados sectores de la producción material;

- La solución de conjunto de problemas de desarrollo de ciertos sectores económicos: desde la exploración de recursos naturales hasta la

/producción de

producción de productos finales y organización de la producción secundaria, se convierte en una de las principales áreas de colaboración económica y técnica, cooperación en la producción y la asistencia financiera;

- Entre algunos países de Africa y Asia y los países europeos del CAME se está iniciando la coordinación parcial de los planes de desarrollo en determinados sectores de la economía o de determinados tipos de producción;

- La tarea: igualar los niveles de desarrollo económico de los países en desarrollo en comparación con otros países es uno de los objetivos de la colaboración económica, técnica, científica y de asistencia financiera y que está en curso de cumplimiento;

- Como formas de colaboración económica y técnica se usa más frecuentemente la creación de empresas mixtas para proyección, diseño y producción, asistencia para crear en los países de Africa y Asia las instituciones nacionales de investigación y proyección en sectores de industria, concertación de los contratos para la producción de determinados productos conforme a los criterios técnicos del cliente procedente del país del CAME y con la venta posterior de este producto a este cliente asegurando el mercado para dicha producción;

- En las empresas mixtas el problema de la propiedad está resolviéndose por medio de convenios (o acuerdos) sobre la creación de éstas y el copropietario, tras pasar el plazo establecido, vende su parte a la entidad nacional del país en desarrollo;

- La base contractual en las relaciones económicas entre los países europeos del CAME y los países de Africa y Asia ya se convirtió en uno de los pilares junto con los fundamentos económicos y técnicos. Actualmente, los países europeos del CAME concertaron cerca de 450 convenios comerciales con 80 países en desarrollo. El número de convenios, acuerdos y protocolos sobre la colaboración y cooperación económica y técnica es mucho más grande y cabe destacar, que la mayoría abrumadora de estos documentos bilaterales con todos los países en desarrollo, tanto sobre el comercio como sobre la colaboración económica y técnica (según estimación cerca del 90%) están concertados entre los países europeos del CAME y los países de Africa y Asia.

- En los países de Africa y Asia está ampliándose la línea de agentes para negocios, concertar los convenios, acuerdos, protocolos y contratos con

/los países

los países del CAME. En los países de Africa y Asia, las empresas privadas participan en calidad de agentes ejecutores estrechamente vinculadas con las entidades públicas con el fin de hacer más efectiva la colaboración interinstitucional entre los países del CAME y dichos países. En los países contrapartes está desarrollándose el proceso de perfeccionamiento del aparato institucional, tanto en el nivel de elaborar y tomar decisiones, como en el nivel de ejecución.

- La particularidad principal de la colaboración económica, técnica, científica y de asistencia financiera en las relaciones económicas entre los países del CAME y los países de Africa y Asia, como también con los países de América Latina y el Caribe, consiste en que el objetivo de éstas no es solamente ayudar el desarrollo económico y a las relaciones en cuestión, sino que también asistir a ampliar la base para relaciones económicas externas en conjunto y fortalecer la capacidad negociadora de los países en desarrollo.

Comparando, a la luz de estos objetivos, las relaciones económicas entre los países del CAME y los países en desarrollo de diferentes regiones, resulta evidente que los países contrapartes de Africa y Asia obtuvieron un efecto más grande que los países contrapartes de América Latina y el Caribe. Claro está que en esta comparación no se consideran las relaciones económicas entre Cuba y los países europeos del CAME. En este caso los efectos logrados son incomparables.

Estas bases para el comercio y la colaboración económica y técnica a largo plazo entre los países europeos del CAME y los países de Africa y Asia no son solamente las metas acordadas, sino que ya están formados en el período de estudio, son los hechos reales. En ellas se refleja la política económica exterior de los países de estas regiones que se apoya en el objetivo: asegurar el desarrollo programado de las relaciones económicas reduciendo hasta el mínimo los negocios aislados. Es evidente que hay casos de repliegue de este rumbo, pero también queda en claro que esto no representa por sí la tendencia a largo plazo. Los factores objetivos tanto de carácter económico y técnico como de la política económica exterior predominan a favor del desarrollo de las relaciones económicas en estudio para decenios.

Segunda parte

PROBLEMAS SURGIDOS Y PERSPECTIVAS POSIBLES

En el transcurso de los decenios de 1960 y 1970 ocurrieron cambios notables en las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países del CAME. Durante el decenio de 1970 se incorporaron a estas relaciones algunos países del Caribe. Actualmente la mayoría de los países de América Latina y los países económicamente más desarrollados del Caribe (en total 23 países) comercian con todos o con la mayoría de los países europeos del CAME.

En el período 1960-1979, según estimaciones, las exportaciones de los países europeos del CAME hacia los países de América Latina y el Caribe (excluyendo Cuba) se incrementaron en más de cinco veces y las importaciones crecieron en doce veces (también sin Cuba). En sus estructuras tenía lugar cierto mejoramiento. En las exportaciones de los países europeos del CAME disminuyó la parte de productos alimenticios y materias primas y aumentó la parte de productos químicos, maquinaria y material de transporte. En las importaciones hechas por estos países desde América Latina disminuyeron las de materias primas y aumentó considerablemente la porción de productos químicos, se incrementó el volumen y el valor de los artículos manufacturados y apareció un nuevo rubro: maquinaria y material de transporte.

Durante el período en estudio, pero especialmente en el decenio de 1970, empezó paralelamente al comercio y, en particular, por parte de 13 países de América Latina y del Caribe con los países europeos del CAME la colaboración económica, técnica y científica.

Se registraron progresos en la creación y ampliación de la base contractual, en la colaboración y en el entendimiento mutuo entre las instituciones de los países de ambas regiones que acuerdan las metas de las relaciones económicas, las llevan a la práctica o asisten a su desarrollo. En resumen, se están logrando resultados tanto cuantitativos como cualitativos en comercio y en otras esferas de las relaciones económicas entre los países en estudio. Algunos problemas surgidos en las relaciones económicas fueron solucionados o están solucionándose mediante el entendimiento directo entre las partes. Sin embargo, todavía quedan otros problemas, que dificultan el buen desarrollo de las relaciones económicas.

1. Problemas aparentes y problemas reales

Los problemas en las relaciones económicas entre los países de América Latina con los países miembros del CAME pueden diferenciarse según los siguientes criterios: por su magnitud y orden de significación para las relaciones en estudio; por su interpretación, que los divide a su vez como problemas aparentes y problemas reales y por las posibilidades de solucionarlos. Este mismo enfoque es aplicable también para las relaciones económicas entre los países del Caribe y los países del CAME. A pesar de que estas relaciones son relativamente nuevas y la experiencia es menor que lo logrado entre los países de América Latina y los países del CAME, existe cierta similitud tanto en la esencia de los problemas como en las causas que los originan.

Cuando los problemas son de carácter técnico su solución exige un tiempo relativamente corto, lo cual no menoscaba su significación. Las causas de su origen son claras y bastante conocidas las medidas para su solución. Otros problemas exigen más tiempo y, lo que es más importante, no pueden ser solucionados sin nuevos y más enérgicos esfuerzos para estudiar las causas de su origen, posibilidades y medidas para su solución. En cuanto a los problemas de esta categoría conviene subrayar que para su solución se carece todavía del conocimiento de ciertas modalidades básicas de la política económica para el exterior de la otra contraparte, de las modalidades de su organización institucional y esferas y límites de la actividad de cada tipo de entidades, se carece del entendimiento hasta que grado de compromiso ellas pueden llegar en la búsqueda de la solución de los problemas, sin afectar las posiciones básicas de su política económica, de la legislación, de organización institucional. Los problemas de esta categoría son en cierto modo de tipo conceptual, lo que obliga a profundizar el estudio y conocimiento mutuo. Entre los problemas de ambas categorías hay muchos que existen hace ya algunos años. Con el objetivo de lograr más claridad en el análisis de los problemas al parecer, conviene en primer lugar, definir la división entre los problemas aparentes y reales.

El desarrollo de las relaciones económicas entre países de las dos regiones ha sido objeto de análisis de algunos estudios y de numerosos artículos publicados en los países de América Latina. Las conclusiones, a

/las que

las que se llega en ciertos estudios y artículos publicados en dichos países son repetidas en los debates y seminarios y conferencias sobre dichas relaciones, pero muchas de ellas son discutibles. En la prensa de los países del CAME también a veces aparecen conclusiones sobre la realidad económica de los países latinoamericanos que exigen ser corregidas.

Dichas conclusiones se apoyan, parece, en los hechos, normas y disposiciones de carácter legislativo, índices económicos y otras informaciones procedentes de los países de ambas regiones. Pero la correspondencia de las conclusiones con la realidad depende de los enfoques y de la amplitud para considerar la base informativa y la manera de interpretarla. En resumen, se trata en muchos casos sobre problemas aparentes y no reales. Esto, a su vez, crea dificultades en las relaciones económicas entre los países de ambas regiones, las obstaculizan sin razones objetivas ya que son originadas artificialmente. Para explicar la división entre los problemas aparentes y reales tomamos algunos ejemplos, que revelan los problemas aparentes.

En los países de América Latina en muchos casos el superavit en su comercio con los países del CAME que en las relaciones comerciales de muchos pares de países de ambas regiones es un hecho real, se considera como la concesión de un crédito a los países del CAME. Se dice, que el superavit debilita en cierto modo a los países latinoamericanos, y da ventajas a los países que llaman "deudores". Este problema en la realidad no existe, pues no hay "países del CAME deudores", debido a que el saldo comercial que surge está siendo reembolsado a plazos y en la forma previamente acordada por ambas partes contratantes. Este "problema" aparece en la prensa, atrae la atención y desfigura la realidad pues los países del CAME reembolsan el saldo en monedas convertibles, que los países latinoamericanos pueden usar o usan para pagar una parte de sus importaciones desde terceros países; (los países de América Latina y el Caribe acumularon en 1960-1976 un déficit de 59.8 mil millones de dólares en su comercio total y un superavit de 4.8 mil millones de dólares en su comercio con los países del CAME). En verdad, este superavit crea otro problema que es el problema real y que consideramos en adelante.

En los países de América Latina, en particular a nivel de las empresas que están iniciando sus negocios con las empresas de los países del CAME y en las universidades latinoamericanas está presente cierto interés por conocer las relaciones en los países del CAME entre el Estado y sus órganos /directivos, de

directivos, de un lado, y las empresas en las esferas de producción y del comercio exterior del otro. Se cree que el papel del Estado y de sus instituciones de comercio exterior, en la ejecución de los negocios concretos tanto a corto como a largo plazo, es como una fuerza de predominio absoluto. Se dice que el Estado interfiere hasta en el mínimo detalle de las operaciones de comercio exterior. Todo esto relacionándolo con el monopolio del Estado en el comercio exterior. De esto deducen las dificultades y aun las barreras inquebrantables para comerciar con los países del CAME, lo que está bien lejos de la realidad. Es cierto y bien conocido qué papel juega el monopolio del Estado en el comercio exterior de los países socialistas. Pero ante este problema convendría conocer el procedimiento y los mecanismos utilizados en la práctica del comercio exterior, en su planificación y en las actividades de las empresas especializadas en este sector de las economías nacionales de dichos países.

Las diferencias en la organización y gestión del comercio exterior en los países en estudio es también uno de los problemas aparentes. Se trata del carácter "restringido" de los mercados de los países del CAME y, en consecuencia, de la necesidad de su apertura. Este problema es debido completamente al poco conocimiento y primordialmente a la manera de interpretar el carácter de la economía de los países socialistas. Como fue demostrado más arriba, el carácter restringido de los mercados de estos países no es la realidad. En verdad existen los mercados con acceso regulado a ellos según los planes económicos, de un lado, y reglas de mercado en cuanto a los precios, calidad, plazos de despacho, etc., por otro. Sin embargo, surge este problema y crea dificultades suplementarias pues el carácter de las economías de cada contraparte es invariable y esto obliga, se piensa, al iniciar negocios a reconocer las reglas de acceso al mercado de cada una de las partes y las leyes que forman la base para el funcionamiento de los respectivos mercados.

Hay otro problema aparente que surge y que es conocido como la inflexibilidad de la organización institucional y de la actividad de las instituciones para el comercio exterior de los países del CAME. En realidad no existe ninguna inflexibilidad ni en la organización institucional ni en las actividades de las entidades públicas y empresas para el comercio exterior

/de los

de los países del CAME. Lo que existe en verdad es el poco conocimiento de la organización institucional y de la práctica de comercio exterior de los países del CAME, de las atribuciones que corresponden a cada una de estas instituciones y las posibilidades prácticas de ellas.

La calidad inferior de la mercadería procedente de los países del CAME es, según se dice, uno de los problemas de comercio con estos países. La comparan con la calidad de la mercadería procedente de terceros países. Es lógica tal comparación en el curso de los negocios. Es cierto que es posible indicar algunos productos procedentes de los países del CAME que por su apariencia están en desventaja frente a los productos procedentes de algunos otros países. Es cierto también que la apariencia de la mercadería tiene su valor, y en particular, para los artículos de consumo. Pero cuando se trata de mercadería del rubro de bienes de capital y material de transporte conviene tomar en cuenta que para su desarrollo y diseño son no menos importantes otros criterios y no sólo el criterio de la apariencia. Para los bienes de capital y material de transporte es importante el índice de más alta productividad, ser más económico en el consumo de materias primas y tener una mayor vida útil. Entonces resulta que los intereses del importador y del usuario no siempre coinciden cuando se trata de la calidad de algunos artículos.

En la prensa de los países del CAME publican informaciones sobre la formación del sector estatal en la economía de los países latinoamericanos y aparecen conclusiones sobre el papel creciente de éste. La prensa de los países latinoamericanos proporciona la información para tales conclusiones, las que en la realidad, en algunos casos son correctas y en otros son sobrestimaciones. De estas conclusiones se deduce la posibilidad de ampliar el comercio con los países latinoamericanos a través del sector estatal de éstos como el agente principal.

La verdad es que el sector estatal juega un creciente papel en el comercio exterior y en las relaciones económicas externas de los países latinoamericanos y caribeños. Pero su capacidad económica y negociadora, su posibilidad de cooperar con otras empresas nacionales y desarrollar las relaciones económicas externas en ciertos países de América Latina y el Caribe y en determinadas etapas de su desarrollo es limitada. Sus derechos /según la

según la legislación también tienen márgenes estrechos en muchos casos. Entonces, ante estos hechos, cuando el sector estatal no puede llevar a cabo ciertos acuerdos y contratos aparece la conclusión sobre su capacidad insuficiente como contraparte, lo que habría podido saberse anticipadamente. En resumen, éste es uno de los problemas aparentes que surge de la sobrestimación de las capacidades del sector estatal y en efecto está presente el problema real: evaluar correctamente los límites de las posibilidades y de la actividad de este sector en las condiciones concretas de cada economía nacional.

Problemas de esta categoría, problemas aparentes, poco afectan a las entidades públicas y a las empresas que ya están realizando el comercio entre los países de ambas regiones que ya acumularon cierta experiencia en esta materia. Hablando en términos más precisos, la significación de estos problemas para los agentes de práctica en política comercial y de negocios comerciales está disminuyendo. En el período de estudio esto fue bien demostrado por la práctica de las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países europeos del CAME.

Sin embargo hay que reconocer que la aparición y divulgación de problemas aparentes en la prensa y en las discusiones tienen su efecto el cual consiste en desorientar la opinión pública con respecto a las relaciones económicas en estudio, y llevar a evaluaciones erróneas de parte del público. Los recién egresados de las universidades se enfrentan en la práctica con otros problemas, pero intentan en sus primeros pasos de trabajo basarse en las conclusiones de la categoría arriba mostrada. Estos efectos de la alteración de la opinión pública y del estado de la preparación de los jóvenes profesionales, convierten el conjunto de los problemas aparentes en uno de los problemas reales: el de conocer a la contraparte, su política económica exterior, la organización institucional y la actividad en las relaciones económicas externas. La influencia de los problemas aparentes en las relaciones económicas en cuestión es más fuerte en los países de América Latina y el Caribe que en los países del CAME, pues en estos últimos países ya desde los años sesenta, y en algunos de ellos desde los años cincuenta, está ampliándose el estudio científico de los países de América Latina y de las posibilidades para el comercio y colaboración económica con ellos.

/La diferencia

La diferencia entre estos problemas y los problemas reales es bastante grande y al revelarlos y seleccionar los más importantes de éstos, conviene ponerlos en el orden de su magnitud e importancia tanto práctica como conceptual. En primer término entre los problemas reales merece analizarse lo siguiente.

Del análisis de comercio entre los países de ambas regiones surge el problema del permanente desequilibrio o, más precisamente, el problema de la amplia brecha entre los valores de las compras y ventas en cada par de países de ambas regiones que pone una barrera difícil en el desarrollo ulterior del comercio mutuo. En el período desde 1960 hasta 1976 once países latinoamericanos: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guyana, Jamaica, México, Perú y Uruguay acumularon un superavit de 5 731.9 millones de dólares en el comercio con todos los países europeos del CAME, según los datos estadísticos de estos países sobre su comercio con los países latinoamericanos. (Véase el cuadro 15.) El valor de las exportaciones de los países latinoamericanos hacia los países europeos del CAME fue 2.7 veces mayor que sus importaciones desde Europa Oriental y la URSS. Este superavit es igual al monto acumulado de valores promedios anuales, desde 1960 hasta 1976, de importaciones de los países latinoamericanos arriba indicados desde los países europeos del CAME durante más de 34 años.

Al revés, cada uno de los países europeos del CAME en el período de estudio tenía un déficit que estaba incrementándose cada año y el déficit conjunto de ellos en el comercio con todos los países latinoamericanos llegó a la suma de 4 778.4 millones de dólares. Este monto es equivalente a 22 años del promedio anual de las exportaciones de los países europeos del CAME hacia América Latina en el período 1960-1976. Para algunos países del CAME la brecha financiera acumulada medida de esta misma manera fue mucho más grande que para el conjunto de estos países.

En el transcurso de los decenios de 1960 y 1970, en el comercio entre los países de ambas regiones dominaban dos enfoques diferentes para el análisis de esta brecha y para la solución del problema que estaba presente en forma permanente. El constante superavit preocupaba en primer lugar, a los países latinoamericanos que no deseaban que éste se convirtiera en crédito, lo que en realidad nunca tuvo lugar.

/La posición

La posición de los países europeos del CAME en cuanto a este problema consistía y consiste en entender que el comercio mutuo tiene futuro, puede aumentar de un año al otro si hay corrientes opuestas de mercadería. Es obvio que en esta posición básica está presente cierta flexibilidad, que el comercio mutuo no tiene que ser equilibrado solamente con el suministro de mercaderías. En la realidad los países europeos del CAME no siguen este enfoque como algo absolutamente invariable. Sin embargo, la flexibilidad en ceder también tiene sus límites.

Para el desarrollo del comercio mutuo a largo plazo es inadmisibles la actitud de algunas contrapartes al considerar el mercado de la otra como suplementario y sólo para los casos cuando parece difícil vender ciertos productos en los mercados habituales. Fue y todavía es típico el hacer ofertas a los países del CAME con el objetivo de vender excedentes no colocados en los mercados tradicionales y no proponer las mercaderías en las condiciones normales, lo cual sólo contribuye al crecimiento de la brecha comercial. Esta realidad cuando los mercados de los países del CAME se consideran como suplementarios es analizada en la práctica de comercio entre la URSS y los países de América Latina y hay completa razón para extender esta conclusión a las relaciones comerciales entre los países de ambas regiones en total. 19/

Este problema fue discutido varias veces en el seno de la UNCTAD. En el curso de la Conferencia UNCTAD-IV las posiciones de los distintos grupos de países respecto a este problema (los grupos "77", "B" y "D") fueron presentados en forma bien clara (véase el documento de la UNCTAD: TD/L.120/Rev.1, parte III, párrafo 6). Durante las negociaciones sobre el proyecto de la Resolución: "Relaciones comerciales entre los países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes", los países en desarrollo mostraron que prefieren desarrollar su exportación sin aumentar las importaciones desde los países a los cuales ellos venden sus mercaderías e insistían sobre la cláusula de conversión de los saldos activos que surgen

19/ Revista "América Latina", Moscú, septiembre-octubre de 1977, página 143, en ruso.

de sus exportaciones, en moneda de libre convertibilidad. Los países desarrollados de economía de mercado (grupo "B") apoyaban de hecho esta posición del grupo "77", lo que es comprensible pues corresponde completamente a su modelo de comercio internacional.

Los países del grupo "D" la mayoría de los cuales son países del CAME, reafirmaron claramente su posición básica: el desarrollo del comercio mutuo es el objetivo principal de las relaciones económicas entre los países; ello significa la promoción de flujos opuestos de mercaderías; para lograr este objetivo es necesario desarrollar también otras formas de relaciones económicas tanto bilaterales como multilaterales; la conversión del saldo positivo que surge en el comercio bilateral a monedas de libre convertibilidad no es y no puede ser el objetivo del comercio mutuo. Los países del grupo "D" mostraron en el transcurso de las negociaciones en la UNCTAD-IV y antes, en otras oportunidades, que ellos no absolutizan el equilibrio de valores de mercaderías que venden uno a otro en cada par de países y que no rechazan la conversión del superavit en el comercio a monedas de libre convertibilidad, pero no lo consideran como el medio principal para el desarrollo del comercio internacional.

En resumen, llegaron a fórmulas de compromiso, aprobaron la Resolución "Relaciones comerciales entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes: Acción multilateral para expandir las relaciones comerciales y económicas entre países con sistemas económicos y sociales diferentes, en particular una acción que estimule el desarrollo de los países en desarrollo". (Documento de la UNCTAD: TD/Res./95(IV).) Por medio de la otra resolución: "Conjunto de medidas interrelacionadas y mutuamente complementarias para expandir y diversificar las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo (TD/Res./96(IV)), también mostraron la posibilidad de disminuir la brecha comercial existente.

20/ "Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Cuarto período de sesiones", Vol. I, New York 1977.

Ambas resoluciones tienen gran significación conceptual y práctica para promover el desarrollo de las relaciones económicas entre los países en desarrollo en su conjunto y, en el caso concreto, entre los países de América Latina y el Caribe y los países del CAME. Las recomendaciones que contienen estas resoluciones al ser aplicadas en la práctica de las relaciones económicas entre los países contribuirían a la solución del problema de la brecha comercial y financiera en las relaciones económicas entre los países de América Latina y el Caribe y los países del CAME. Sin embargo, actualmente la cuestión es la siguiente: hasta qué punto las recomendaciones de estas resoluciones ya están materializándose en la política económica externa en general y en la política de comercio exterior de los países y cuáles son los factores que obstaculizan su cumplimiento.

El análisis de este problema de si las recomendaciones de la UNCTAD ya mencionadas ya se han reflejado en la política de comercio exterior de los países, es materia de un estudio especial. La realidad de las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países del CAME revela que el problema de la brecha comercial, de la necesidad de flujos de mercaderías en ambos sentidos tiene hasta hoy día el carácter de urgencia. Como se ha mostrado, los países latinoamericanos exportan a los países del CAME más de lo que importan desde ellos.

Si se calculara (a título de hipótesis) cuántos años serían necesarios para cubrir esta brecha por medio de las entregas de mercaderías procedentes desde los países europeos del CAME y suponiendo que estas importaciones se efectuaran con el mismo ritmo de las importaciones efectuadas en el período de 1960-1976, resultaría lo siguiente. El superavit que en estos años acumuló Argentina podría ser equilibrado en el transcurso de 65.5 años, sin contar los saldos comerciales que surgen en este lapso. Para Ecuador serían necesarios 60.9 años; para Uruguay 56.3 años. Para otros países latinoamericanos se necesitarían también plazos de decenios, con la sola excepción de Colombia. Su superavit podría ser equilibrado en 7.4 años.

El problema de esta brecha todavía no tiene solución en el comercio entre la mayoría de los países de ambas regiones y parcialmente sólo algunos pares de ellos están disminuyendo esta brecha. En el período 1960-1976 no hubo acciones prácticas para disminuir, por lo menos, su efecto sobre el comercio entre los países de ambas regiones. Pero, considerando el

/futuro conviene

futuro conviene subrayar que recientemente en Brasil la entidad recién creada: Consejo para el comercio exterior: "CONEX", declaró, que si Brasil compra más desde los países del CAME, entonces esto permitirá aumentar la exportación brasilera hacia estos países. 21/ Este rumbo de la política de comercio exterior llevará, sin duda, a resultados positivos de gran importancia.

Otro problema real es el de medios de pago. A veces en algunos países de América Latina ponen este problema en primer lugar, a pesar de que es derivado del intercambio comercial, de las compras o de las ventas de mercaderías. Son comprensibles, teniendo en cuenta el permanente y creciente déficit de América Latina en medios externos de pago, los esfuerzos por aumentar la exportación para recibir más recursos financieros. Sin embargo, en este caso vale recordar una de las conclusiones del Grupo de Expertos en materia de acuerdos de pagos, convocada por la UNCTAD en 1969 que dijo que "los acuerdos de pagos entre los países en desarrollo y los países socialistas no deberían considerarse como un fin en sí mismos, sino más bien como un medio de ampliar el comercio internacional en su conjunto, especialmente el comercio de los países en desarrollo". 22/ Este enfoque sobre acuerdos de pagos es aplicable también a los medios de pagos y se justifica considerarlos como el segundo problema más importante en las relaciones económicas de los países de América Latina y el Caribe con los países del CAME.

Con respecto a los medios de pago en el comercio internacional hay diferentes posiciones. A fines de 1960 y comienzos de los años 1970, los diferentes puntos de vista fueron bien sintetizados y mantienen su vigencia hoy día.

En el X período de Sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo de la UNCTAD "Los representantes de diversos países desarrollados de economía de mercado expresaron que sus países respectivos estimaban que la única

21/ Financial Times, 27 de diciembre de 1979.

22/ UNCTAD, Junta de Comercio y Desarrollo, X período de sesiones, TD/B/284, página 5.

solución verdadera a largo plazo de los problemas de pagos consistía en que los pagos se efectuaran en monedas convertibles y que esto favorecería la expansión a largo plazo del comercio sobre una base sólida". 23/

En el mismo período de Sesiones los representantes de los países de Europa Oriental subrayaron que "no veían ni la posibilidad ni la necesidad de establecer un sistema general de pagos entre países en desarrollo y países socialistas", que "las relaciones de pagos tenían que considerarse dentro del marco de las relaciones económicas en su conjunto". 24/ Los países de Europa Oriental no apoyan la idea de uniformar el sistema de pago en el comercio internacional y usar la moneda convertible como el único medio de pagos. Ellos lo consideran como uno de los medios de pagos y no absolutizan ni este ni los otros.

La mayoría de los países en desarrollo considerando los medios de pagos en el comercio internacional muestran las ventajas que tienen los pagos en moneda convertible. Simultáneamente ellos reconocen que esto aunque abre ciertas posibilidades para desarrollar el comercio internacional no favorece la solución de todos los problemas de su comercio exterior. Por esto en el X período de Sesiones de la Junta de la UNCTAD fue aprobada la siguiente conclusión: "Se advirtió que en las circunstancias actuales no existía un sistema de pagos uniforme o universal único entre los países en desarrollo y los países socialistas de Europa Oriental. Los propios países interesados debían elegir las formas de pago más adecuadas". 25/

Durante algunos años se usaron diferentes medios de pago, incluyendo los acuerdos de compensación y la experiencia mostró las ventajas en circunstancias concretas que llevan consigo estos últimos. Sobre esta experiencia en el XVIII período de Sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo fue presentado el Informe del Grupo de expertos intergubernamentales (Documento TD/B/683, y también TD/B/A.C.22/6). Sin embargo,

23/ UNCTAD, Junta de Comercio y Desarrollo. X período de Sesiones, TD/B/284, párrafo 17.

24/ Ibid, párrafo 9.

25/ Ibid, párrafo 27 "B".

cabe señalar que en el transcurso de los años pasados, después de acordar esta posición básica, hubo intentos de promover el uso de moneda convertible como el principal medio de pagos.

En el comercio entre los países en desarrollo y los países de Europa Oriental y la URSS, solamente algunos pares de países usan moneda convertible como el único medio de pago. La mayor parte de los países de uno y de otro grupo combinan diferentes medios de pagos: moneda de libre convertibilidad, acuerdos de compensación, negocios de trueque en conformidad con las condiciones concretas que rigen en la economía y en el comercio exterior de cada parte contratante. Las circunstancias de corto y de largo plazo, las direcciones de política económica externa orientan la selección de los medios de pagos. En 1975 la porción de pagos en moneda convertible en el comercio entre los países en desarrollo y los países europeos del CAME fue 57%. 26/

A la luz de estas posiciones y hechos en materia de medios de pagos en el comercio entre los países en desarrollo y los países socialistas, la situación en el comercio entre los países de América Latina y los países del CAME es la siguiente. Como ya se dijo, (véase párrafo 3.3, Primera parte) alrededor del 80-85% de todos los pagos por el suministro mutuo de mercancías por los países de ambas regiones se efectuó en moneda de libre convertibilidad. El resto de los pagos se efectúan por medio de acuerdos o negocios de compensación y por acuerdos de trueque. En cuanto a estas formas de negocios se dice que frenan el comercio entre los países y convierten a una de las partes contratantes en acreedor de la otra. Los hechos muestran lo siguiente.

El comercio entre Brasil y Polonia en el período desde 1960 hasta 1976, en el que usan la forma de negocios de compensación, aumentó de 46.1 hasta 877.9 millones de dólares y el balance acumulado en este período es equilibrado: las exportaciones de Polonia sumadas fueron 443.9 millones de dólares y las importaciones lograron a 434.3 millones de dólares. En el caso del comercio entre Brasil y la RDA, que también usan los acuerdos de

26/ UNCTAD, "Multilateralization of Payments in Trade between Socialist countries of Eastern Europe and developing Countries", TD/B/703, p.15.

compensación, el comercio mutuo en el período de 1960 hasta 1974 se duplicó y el monto total de las importaciones hechas por Brasil desde la RDA alcanzaron al 89.2% de sus exportaciones hacia este país. En todos los casos el saldo eventual se liquida en moneda convertible.

En resumen, los hechos citados permiten concluir que si bien el problema de los medios de pagos en el comercio entre los países de América Latina y los países europeos del CAME es de magnitud relativamente grande, ya existen los conceptos y la práctica para solucionarlo. La mayor parte de los pagos que surgen se efectúan en moneda de libre convertibilidad y los países que usan operaciones de compensación o de trueque no ven desventajas en esto. Parece que sería conveniente estudiar las posibilidades de este comercio, analizando el problema de los medios de pagos desde otro punto de vista: al conocerse lo esencial de los acuerdos de compensación y de las operaciones de trueque, al estudiar la experiencia en esta materia de los países latinoamericanos, sería oportuno considerar en qué condiciones el uso de estos medios de pagos sería más conveniente. Las repetidas discusiones sobre medios de pagos en el comercio entre los países socialistas de Europa Oriental y los países en desarrollo que han tenido lugar en la UNCTAD, demuestran que el uso simultáneo de diferentes medios de pago es la solución óptima de este problema.

Otro problema real que sigue a estos dos arriba considerados y que está estrechamente vinculado con ellos es el del uso de pagos multilaterales. Se trata de la posibilidad de efectuar pagos por las exportaciones e importaciones dentro del marco del grupo de los países, sustituyendo el pago directo entre el exportador e importador por el pago a terceras contrapartes que forman parte del grupo de países participantes en los acuerdos de pagos multilaterales. Sin embargo, antes de efectuar el análisis de este problema conviene precisar el enfoque principal para su consideración.

En los países de América Latina en muchos casos aparece la interpretación discutible de este problema como contraposición: "bilateralismo o multilateralismo". Se trata de las ventajas que brinda el "multilateralismo" y de las desventajas que trae el "bilateralismo", que, según dicen, limita las posibilidades de las contrapartes o favorece sólo a una de ellas.

/Empero, esta

Empero, esta interpretación se refiere a pagos por compraventas que se efectuarían entre tres o más contrapartes y menos a negocios propiamente tales, al suministro de mercaderías en la cual participan o podrían participar tres o más partes contratantes. En el ejercicio de los negocios comerciales, suministro de mercaderías, los participantes resuelven el problema de pagos sin confrontar pagos bilaterales a pagos multilaterales, realizando los pagos entre vendedor y comprador o recurriendo a los pagos con la participación de la tercera parte. Pero dicha contraposición no tiene solución pues separa el negocio propiamente tal de los pagos por el negocio.

En la realidad al parecer, está presente otro planteamiento: usar pagos bilaterales y multilaterales en conformidad con negocios comerciales concretos y los flujos de mercaderías dentro del marco de períodos largos. Vale mencionar que para la mayoría de los países en desarrollo de África y Asia que están desarrollando el comercio con los países europeos del CAME en forma bastante estable y que tienen flujos de mercaderías en ambas direcciones casi no aparece dicha contraposición. Las deliberaciones en el seno de la UNCTAD sobre el uso de pagos bilaterales y multilaterales en el comercio entre los países en desarrollo y los países socialistas llevaron a la conclusión de que los acuerdos bilaterales y multilaterales de pagos no son incompatibles entre sí y que los países mencionados están dispuestos en las circunstancias adecuadas a utilizar una combinación de ambos tipos de acuerdos. 27/

El problema del uso de acuerdos de pagos multilaterales en el comercio de los países en desarrollo en su conjunto y de los países de América Latina y el Caribe con los países europeos del CAME, en el caso del estudio en cuestión, tiene dos aspectos fundamentales. Uno de ellos es el de la política de comercio exterior y el otro es el de las materias técnicas y cada uno de ellos puede ser analizado con distintos enfoques. Pero antes de todo

27/ UNCTAD, Documento citado: TD/B/284, p.5. Nota: El texto dice "no eran incompatibles" y "estaban dispuestos". Pareciera que la conclusión se refiere al pasado, sin embargo, la importancia y el efecto positivo y posible de esta conclusión son válidos hoy día.

tendría que ser considerado si existen o no las condiciones mínimas necesarias para concertar el acuerdo de pagos multilaterales entre los países de América Latina y el Caribe y los países europeos del CAME. Para llegar a este acuerdo son imprescindibles, parece, las tres condiciones básicas siguientes.

El acuerdo de pagos multilaterales tiene que tener ventajas tanto para los países participantes con superavit comercial que es típico para ellos, como para los que de un año a otro tienen déficit en el comercio con los países de otra región. Tal acuerdo, por su mecanismo tiene que beneficiar a todos los participantes o pierde su sentido si beneficia sólo a algunos de ellos, lo que está presente frecuentemente en los planteamientos sobre los pagos multilaterales.

Es lógico prever también que dentro del lapso de un año algunos de los países participantes del acuerdo disfrutarán de las ventajas y otros no. En este caso aparece la exigencia de la estabilidad del comercio a largo plazo y no a corto o mediano plazo, tanto entre cada par de países como entre y dentro de dos grupos de ellos respectivamente en cada región. Dicha estabilidad a largo plazo se entiende tanto como la de flujo de mercaderías en ambas direcciones como el interés mostrado por cada contraparte en desarrollar las compras de mercaderías procedentes de la otra y suministrar a ella sus productos. Se piensa que sería poco realista, llegar al acuerdo en cuestión si la tarea de usar el superavit tuviera primordialmente carácter monetario, es decir, recibir el reembolso en la moneda de otro país participante sin preocuparse sobre el objetivo principal que se concentra en ampliar el flujo de mercaderías y, en particular, aumentar sus exportaciones.

La tercera condición consiste, parece, en que el funcionamiento del acuerdo de pagos multilaterales depende no solamente de los intereses y factores económicos que rigen en cada país participante, sino que también de la situación y perspectivas de las relaciones económicas intrarregionales dentro de cada grupo de países que firmarían este acuerdo. Tanto en América Latina como en la comunidad socialista están desarrollándose procesos de integración económica regional y/o subregional. Este mecanismo

/facilitará los

facilitará los pagos multilaterales, creará las premisas básicas para que el saldo comercial entre dos países de dos regiones sea reembolsado con la participación de un tercer o de terceros países de cada región. Es más, si en este posible acuerdo de pagos multilaterales se toman en cuenta la situación actual y las perspectivas para el movimiento de mercaderías y saldos comerciales y de pagos dentro de cada sistema de integración económica, si están seguros que ésta va a funcionar según lo previsto, sólo entonces los países tendrán la confianza para participar en dicho acuerdo. En otros términos el éxito del funcionamiento del acuerdo de pagos multilaterales depende también de la situación en las relaciones económicas intrarregionales y, en particular, de la estabilidad del comercio intrarregional y de sus perspectivas.

Con el objetivo de asistir a la solución del problema de pagos entre los países en desarrollo y los países socialistas, UNCTAD realizó una amplia investigación y presentó una síntesis de ésta en su documento "Summary of replies received from governments to the questionnaire addressed to them by the Secretary-General of UNCTAD" (TD/B/AC.22/3). Este documento da una imagen sobre la experiencia y la posición de la mayoría de los países en materia de pagos.

En cuanto a los aspectos técnicos en los pagos multilaterales y sobre uso del rublo transferible, en la UNCTAD se consideraron una serie de proposiciones al respecto. Los países del CAME informaron que los pagos podrían efectuarse dentro del marco de servicios que presta el Banco Internacional de Colaboración Económica (BICE), que es una de las instituciones del CAME. Los países no miembros del CAME pueden participar en el sistema multilateral de pagos que efectúe el BICE y usar sus créditos. Algunos países no miembros del CAME están usando el servicio de este banco.

Las normas, procedimientos y la experiencia en materias técnicas de pagos entre una serie de países de economía de mercado y los países del CAME y también ciertos aspectos de política económica hacia el exterior están presentadas en los documentos elaborados a pedido de la UNCTAD. Estos documentos pueden facilitar la solución del problema de pagos multilaterales

entre los países de América Latina y el Caribe y los países del CAME. 28/

El problema de llegar a acuerdo sobre pagos multilaterales en el comercio de los países de América Latina y el Caribe con los países europeos del CAME parece que podría ser solucionado tomando en cuenta la necesidad de ello y la disposición de los países del CAME para desarrollar esta forma de pagos. Sin embargo, sería apresurado pensar que el acuerdo de pagos multilaterales puede abarcar de una vez el comercio entre dos regiones en su totalidad. La premisa básica para tal acuerdo es, al parecer, la siguiente: estabilidad en las exportaciones e importaciones, su crecimiento a largo plazo, certeza de que los pagos multilaterales podrán efectuarse entre los países ya que no existe solamente el flujo de mercaderías en una dirección, sino que se desarrollan las exportaciones e importaciones en ambas direcciones.

Otro problema real que está presente en el comercio entre los países de América Latina y el Caribe y los países europeos del CAME es el problema de la calidad de las mercaderías. No obstante que en muchos casos al plantear este problema predominan exageraciones y las informaciones son de segunda mano y no de los usuarios inmediatos, se debe reconocer la necesidad de perfeccionar la calidad de ciertas mercaderías, su aspecto mercantil y embalaje.

Precisamente en lo que se refiere más a las exportaciones de una y de otra región conviene subrayar que en el caso de las mercancías procedentes de los países del CAME a veces adolecen de buena presentación y embalaje atractivo que a veces provoca la insatisfacción del importador y del consumidor. Simultáneamente, hay muchas pruebas de los usuarios latinoamericanos de maquinaria, equipos, aparatos, herramientas y material de transporte importados desde los países del CAME que manifiestan que éstos tienen altos índices técnicos y sirven muchos años.

28/ Véase los documentos de la UNCTAD: TD/B/AC.23/5 sobre el sistema multilateral de pagos en rublos transferibles de los países del CAME; TD/B/AC.23/4 sobre las actividades del Banco Internacional de Inversiones del CAME; documentos TD/B/AC.22/4; TD/B/AC.22/5; TD/B/AC.22/7; TD/B/AC.22/8 sobre la experiencia en pagos con los países socialistas de Europa Oriental, de India, México, Colombia y Finlandia respectivamente.

En cuanto a la calidad de las exportaciones latinoamericanas, en particular las exportaciones de manufacturas, les falta en ciertos casos la calidad competitiva con la mercadería análoga procedente de terceros países. Algunos países latinoamericanos que son más desarrollados económica y técnicamente entre los países de la región ya están solucionando este problema. Pero para una parte de ellos la calidad competitiva de la mercadería aún sigue siendo en cierto modo una cuestión pendiente.

El problema que aparece ante los consumidores latinoamericanos que compran en los países del CAME mercadería y, especialmente, maquinarias y material de transporte, y lo que vinculan con el problema de la calidad, surge de ciertos defectos en el servicio técnico de post-venta de parte del exportador. Sin embargo, estos defectos resultan fundamentalmente, no por falta de capacidad o de ausencia de interés de los exportadores de los países del CAME de organizar el servicio técnico adecuado, sino que se debe a regulares y grandes trámites, como también a inexplicables barreras para otorgar visas a los técnicos de las empresas exportadoras y permitir la creación de almacenes o zonas francas para piezas y repuestos. Para que el servicio técnico de los exportadores de los países del CAME sea oportuno, ellos necesitan que se le otorguen las mismas condiciones y garantías de que disfrutaban los proveedores de terceros países.

El problema de la calidad tiene otros aspectos, además de los mencionados. Este problema no hay que reducirlo sólo a los aspectos arriba mencionados sino que al problema del tipo de tecnología que prefiere el importador. Formulando la demanda para los bienes de uso duradero, el importador se encuentra ante la tarea de seleccionar el tipo de tecnología según la cual es fabricada la mercadería que él quisiera comprar y esto predetermina en modo decisivo los requisitos que presenta al exportador.

Existen diferentes criterios para determinar los tipos de tecnología. ^{29/} Parece que es conveniente además usar otros que están estrechamente vinculados con los problemas del comercio y, aún más, con las relaciones económicas entre

^{29/} Véase, por ejemplo, Alfredo Eric Calcagno, "Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina", Cuadernos de la CEPAL, N° 33, página 65.

Los países de América Latina y el Caribe y los países del CAME. Teniendo en cuenta que la producción de cualquier producto industrial está hecho en base a uno de los tipos de tecnología y con el objetivo de considerar éstos a la luz de las relaciones económicas en estudio, limitamos el análisis en materias de tecnología sólo a productos industriales y, especialmente, a aquellos bienes que abarcan las secciones 6 y 7 de CUCI: artículos manufacturados, clasificados según el material y maquinaria y material de transporte.

En el mundo contemporáneo están desarrollándose dos tipos básicos de tecnología, uno de los cuales apareció en el pasado reciente. A cada uno de ellos los definen rasgos típicos diferentes. Sin embargo, para el estudio en cuestión, parece suficiente caracterizarlos en forma de síntesis.

La tecnología diríamos vieja o clásica por sus enfoques y soluciones tenía y tiene como objetivos principales los siguientes: asegurar las esferas de producción material y su servicio con máquinas, equipos y aparatos que puedan llevar a la máxima productividad del trabajo, a menores costos de producción y que tengan bastantes recursos técnicos en el tiempo para ser útiles con la debida eficiencia.

En caso de artículos de consumo duradero esta tecnología asegura en primer lugar su utilidad según los criterios técnicos y, en segundo orden, según su apariencia externa o según el gusto o la moda.

Otra tecnología que la llaman moderna también tiene como objetivo por medio de las máquinas, equipos y aparatos de alta productividad, asegurar la producción material y servicios. Por su apariencia externa los productos de tecnología moderna son más atractivos en la mayoría de los casos. Este requisito se refiere en particular a los artículos de consumo duradero.

Cada uno de estos tipos de tecnología tiene sus ventajas y desventajas, la evaluación de los cuales depende de los criterios para considerarlas. Solucionando algunos problemas de pertrechamiento técnico y, en particular en las esferas militares y de comunicaciones, la nueva tecnología muestra sus ventajas. También este tipo de tecnología otorga más beneficios monetarios a los industriales que la usan y a los intermediarios entre el productor y el usuario y obliga a éste último a hacer inversiones que son difíciles de justificar. Además, en ciertas circunstancias, le permite aumentar el empleo /debido al

debido al más rápido ciclo de renovación y sustitución de máquinas, equipos y aparatos, producidos en base a este tipo de tecnología.

Las diferencias principales entre estos dos tipos de tecnología consisten, al parecer, en que la tecnología moderna soluciona también el problema de aumentar la productividad, pero junto con ello demanda mayores gastos de materiales y la vida útil de los bienes es corta, lo cual determina que los ciclos de sustitución sean más acelerados, es decir, que los bienes se conviertan en chatarra a corto plazo. La tecnología clásica propone la técnica no menos ventajosa en las esferas de producción, aplicación y uso pacífico, asegura más largos ciclos de renovación de bienes de capital, y no se acompaña con un acelerado consumo de recursos materiales. Esta última consecuencia del uso de una o de otra tecnología adquiere más y más significación en cuanto al uso de recursos materiales naturales no renovables. Otra diferencia es que la escala de uso de mano de obra tiene gran importancia para los países con grandes y crecientes recursos de fuerza de trabajo, lo que puede ser solucionado de diferentes maneras. Los países del CAME aplican primordialmente la tecnología clásica. Vale mencionar, que algunos países desarrollados de economía de mercado también la aplican en mayor escala que la segunda, llamada moderna.

Entonces los importadores de América Latina y el Caribe en el curso de negocios comerciales con los exportadores de los países del CAME se hallan ante la selección del tipo de tecnología más apropiada de las máquinas, equipos, material de transporte y aparatos que van a adquirir. Su decisión depende no solamente de criterios de beneficios monetarios, sino que también de los modelos de desarrollo económico en general, de estilo de industrialización y de formar los hábitos de consumo a largo plazo, de la posición del usuario de estas mercaderías.

Estos problemas son los problemas reales que exigen solución, pues de ellos ya están derivando dificultades prácticas en las relaciones económicas en estudio. Estos problemas ya aparecieron en el período de estudio de las relaciones económicas entre las dos regiones. Sin embargo, junto a estos problemas merecen ser planteados aquellos que todavía no se han manifestado bien claro. Su significación ha sido empañada por otros problemas reales ya detectados pero las contrapartes con seguridad enfrentarán a éstos a corto plazo.

Uno de los problemas de esta categoría es el origen de las mercaderías e identificación de su productor. A cada importador le interesa conocer el origen de la mercadería que le permite buscar a su productor, evitar la participación de los intermediarios a veces múltiples, hacer el negocio con mejores resultados. Además, es uno de los aspectos de política de comercio exterior de los países de ambas regiones en cuestión.

En cuanto a la exportación de los países del CAME este problema se resuelve fácilmente. Ellos exportan solamente la producción nacional con la excepción de negocios de reexportación los cuales siempre son obvios y declarados. Tanto las empresas como las cámaras de comercio exterior certifican o pueden certificar el origen de mercadería en venta. Otra situación es respecto a las exportaciones latinoamericanas.

Es bien conocido que el capital extranjero juega gran papel en la esfera de la producción en los países de América Latina y el Caribe. Es más, las empresas transnacionales han concentrado sus inversiones en las industrias manufactureras y gran parte de su producción la exportan. Las sucursales la venden a sus casas matrices, a los países de su procedencia. Pero convendría saber si en los países de América Latina existen las normas o barreras reglamentarias que no permiten a las transnacionales vender a terceros países, o exportar a través de intermediarios nacionales del país de estadia. En estos casos el problema de verificar el origen de mercadería adquiere gran significación.

Para los países del CAME no es lo mismo importar los artículos de producción nacional desde los países en desarrollo o importar la producción de las empresas transnacionales que se instalaron en estos países. Una de las orientaciones de su política de comercio exterior es asistir al desarrollo de la industria nacional de los países en desarrollo, lo que resalta aún más la gran importancia del problema del origen de las mercaderías que proponen los exportadores latinoamericanos y caribeños a los importadores de los países del CAME.

Otro problema de esta categoría es de prever el desarrollo del proteccionismo, de sus formas y consecuencias, de modo de solucionar el problema sin perjudicar a las partes contratantes, en particular a los países en desarrollo. El proteccionismo en el comercio exterior de los

/países de

países de economía de mercado no está disminuyendo, al contrario, como lo manifiestan muchos estudios, se aplica bajo nuevas formas las cuales son cada vez más difíciles de identificar.

El proteccionismo de los países en desarrollo, independientemente de sus formas, es comprensible. Tiene como objetivo defender su economía nacional, asegurar el crecimiento de la acumulación de capital e inversiones internas en determinados sectores de la economía. Sería irreal suponer que los países en desarrollo van a aplicar el proteccionismo en escala descendente. Es cierto que pueden tener lugar algunas excepciones al respecto. Pero para muchos de ellos será típico el uso del proteccionismo.

América Latina y el Caribe no son ajenos a esta tendencia, ya que el proteccionismo además de ser una de las calidades de la economía de mercado, es necesario para los países de economía dependiente.

No hay signos que aseguren una disminución en la aplicación del proteccionismo en una o en otra forma. Sus contrapartes, los países del CAME, no aplican el proteccionismo y sus importaciones regulan en conformidad con los planes económicos nacionales.

En resumen, en las relaciones comerciales entre los países de ambas regiones aparecerá en breve la tarea de estudiar la situación y elaborar soluciones con respecto al proteccionismo en América Latina y el Caribe, para poner los negocios mutuos en acuerdo con los objetivos de éstas. Puede ser que uno de los caminos para solucionar el problema que lleva consigo el proteccionismo, sea la colaboración económica multilateral y multifacética a largo plazo.

Estos problemas reales: brecha comercial, medios de pagos, pagos multilaterales, calidad de las mercaderías, tipos de tecnología, origen de las mercaderías y, proteccionismo, son problemas de gran magnitud y necesitan la consideración más detallada, tomando en cuenta que en los enfoques para la discusión constructiva todavía quedan diferencias en muchos aspectos. Junto a estos problemas existen otros que tienen diferente magnitud, pero todos ellos son más claros y algunos ya están en vía de solución.

Algunos de estos problemas tales como las demoras en otorgar visas para los técnicos procedentes de los países del CAME exportadores de maquinaria, equipos y material de transporte; para organizar el servicio

/técnico de

técnico de postventa y en permitir de crear los "stocks" de repuestos por medio de "almacenes o zonas francas" , ya fueron mencionados. Otro problema de esta misma categoría con las demoras en otorgar las licencias para la importación de mercaderías desde los países del CAME.

Otra serie de problemas de esta categoría son los siguientes: todavía hay casos de demoras en ratificación de los convenios y acuerdos concertados y ciertas reservas en emprender acciones para cumplir lo acordado. No siempre traspasan automáticamente para emprender los esfuerzos con el objetivo de cumplir las metas de los convenios y acuerdos. Sin menoscabar a estos problemas considerándolos aquí y no arriba, entre los problemas de gran magnitud, hay que destacar que durante el último decenio hubo cierto avance en su solución. Emprendieron acciones para cumplir lo acordado, convertirlo en la práctica diaria de las relaciones económicas en estudio. Sin embargo, según los estudios por países, queda mucho que hacer en esta esfera y la situación para cumplir lo acordado obliga a tomar medidas, las cuales por su carácter son de política económica hacia el exterior.

Los problemas de colaboración interinstitucional son menos por su número y se refieren primordialmente a dos niveles: en el nivel de orientación y promoción para desarrollar las relaciones económicas y elaboración y cumplimiento de las respectivas recomendaciones, y en el nivel de ejecución donde el problema consiste en ampliar la línea de agentes y de asistirles en sus actividades.

En el primer nivel: de análisis y recomendaciones, queda un amplio campo para la actividad de las Comisiones Mixtas. Estas comisiones bilaterales ya probaron su capacidad para asistir y promover las relaciones económicas entre los países que las crearon. Sin embargo, estas recomendaciones no se aplican con regularidad y en su totalidad. Este aporte podría ser en forma del desarrollo de análisis, tanto en lo general como en ramas y sectores de la colaboración económica bilateral. Simultáneamente otra posibilidad consiste tanto en la elaboración de las recomendaciones como en elevar su efectividad, según los estudios "país-región".

En el segundo nivel: de agentes ejecutores, aparecen dos aspectos. La necesidad de ampliar la línea de agentes ejecutores va a crecer en la medida en que en los países de América Latina y Caribe desarrollen y fortalezcan el sector nacional en las economías. En este caso, junto con el sector estatal de estos países, el sector privado nacional va a jugar un creciente papel. Es posible suponer que entre los elementos de este sector que muestren interés en el comercio y hasta en recibir asistencia técnica estén las empresas privadas nacionales, medianas y pequeñas.

De ser esto real, entonces surgen las cuestiones relativas a organizar la colaboración interinstitucional en este nivel: de un lado empresas de este tipo latinoamericanas y de otro empresas para el comercio exterior de los países del CAME. Surgirá la necesidad de solucionar una serie de problemas derivados, tales como determinar qué empresas de este nivel serán capaces de ser contraparte; determinar los campos y formas de negocios con ellas, aclarar si las entidades del sector estatal y del sector privado del tipo de corporaciones, federaciones y bancos que podrían formar parte en esta colaboración y otros. Conviene destacar que el sector nacional de las economías latinoamericanas a la luz de los requisitos necesarios para comerciar y colaborar con él, está poco estudiado.

Considerando este problema de agentes ejecutores, se entiende que en su calidad participan o pueden participar las empresas verdaderamente nacionales y no las que son sucursales de las transnacionales con fachada nacional.

Entre los problemas claros y todavía poco solucionados queda también el problema de conocer a la contraparte y lo relativo a información mutua. Esta falta de conocimiento mutuo que existe entre los contratantes, entre los agentes ejecutores posibles conviene destacarla, ya que la información sobre la economía, el comercio exterior y su organización en los países de una y otra región es aún bastante poca y deficiente. No obstante, conviene subrayar que en los países europeos del CAME la información sobre los países de América Latina y el Caribe en la prensa es amplia y frecuente. Al revés, en los países de América Latina y Caribe las publicaciones sobre la economía y comercio exterior de los países del CAME aparecen muy raramente.

/Entre los

Entre los países de América Latina que más destacan por actividades informativas sobre los países del CAME están: Argentina, Brasil, Colombia, México y Perú. En estas actividades participan las Cámaras de Comercio, entidades, revistas y periódicos ("Mercado", "Gufa Práctica", "Business Conditions", "River Plate", "Bolsa de Cereales", "Información Económica" - todas de Argentina; "Comercio y Mercado", "Portos e Navios", "Industria y Desenvolvimiento", "Brazilian Bulletin", "Brazilian Business", "Industria e Productividades", "Geografia das Exportação" - Brasil; "Boletín de Comercio Exterior", "Economía Colombiana", "Síntesis Económica", "Coyuntura Andina" - Colombia; "Comercio Exterior", "Revista de Economía", y otros - México; "Peruvian Times", "Comercio y Producción", "Ingeniero Andino" y otros - Perú).

En todos los países europeos del CAME las publicaciones sobre la economía y comercio exterior de los países de América Latina y el Caribe tienen otra escala, mucho más grande. Si en un país latinoamericano según los datos disponibles aparece en un año (en los últimos años del decenio 1970) máxime entre 25 o 30 publicaciones de esta índole, entonces en un país del CAME publican en un año hasta 80-90 libros y artículos solamente sobre temas económicos: el análisis de la economía nacional de los países latinoamericanos, de sus ramas, de las relaciones económicas externas de los países de América Latina. Por ejemplo, en la URSS se publican anualmente hasta 600-650 libros y artículos sobre América Latina y Caribe, de los cuales hasta un 20% están dedicados a temas económicos. La manera de informar sobre América Latina y el Caribe permite al lector tener una visión más amplia, ya que en calidad de autores participan tanto profesionales y científicos de los países del CAME, como asimismo de los países latinoamericanos. Se confrontan diferentes enfoques y distintas maneras de analizar, lo que permite comprender mejor las realidades.

La solución de estos problemas reales que son tan diferentes por su magnitud, por los niveles de investigación realizada, por el entendimiento mutuo sobre enfoques para su análisis y para tomar decisiones, se piensa que permitirá ampliar las relaciones económicas entre los países de ambas regiones y promoverá su desarrollo más eficaz. Para esto ya existen las premisas económicas,

/hay necesidad

hay necesidad objetiva que se desarrollen las relaciones económicas como lo revelaron dos decenios pasados de comercio y un decenio de colaboración económica entre los países de América Latina y los países del CAME. La posibilidad de solucionarlos sería real si simultáneamente con las decisiones de carácter técnico y práctica fueran tomadas las decisiones en la esfera de la política económica externa. Parece que para esto en las relaciones económicas entre los países de ambas regiones ya hay un ambiente favorable, creado en estos dos decenios pasados.

2. Las perspectivas posibles

Las relaciones económicas entre los países de América Latina y el Caribe y los países del CAME tienen determinadas perspectivas para su desarrollo a largo plazo, que se apoyan en la realidad formada en el transcurso de los decenios de 1960 y 1970, cuando las relaciones en cuestión pasaron a ser de hecho una de las orientaciones permanentes en las relaciones económicas externas de los países de ambas regiones. Este hecho indudablemente tiene gran significación, máxime si se toma en cuenta que para América Latina, debido a los antecedentes del pasado reciente al cual ya se hizo mención, no fue fácil superar las barreras impuestas desde afuera de la región y establecer vínculos económicos con los países europeos del CAME, atribuirles de su lado cierta constancia e interés. De parte de los países del CAME no faltaba buena voluntad y acciones con el mismo objetivo. La importancia de este hecho se ha venido acrecentando, ya que en los años setenta empezaron a restablecerse las relaciones económicas de un país latinoamericano y simultáneamente miembro del CAME como es el caso de Cuba, con los países de América Latina y el Caribe. Estos hechos en su conjunto, son el efecto principal del desarrollo de las relaciones económicas entre los países de ambas regiones durante los dos últimos decenios.

Esta realidad, lo logrado en los índices cuantitativos y cualitativos en las relaciones económicas en cuestión, la experiencia acumulada en éstas, permiten prever el futuro del comercio y de la colaboración económica y técnica entre los países de América Latina y el Caribe y los países del CAME. No obstante esto, y sin menoscabar lo logrado y acumulado, sería

/prematureo pensar

prematureo pensar que ya existe una perspectiva segura para el crecimiento y la ampliación de estas relaciones. Las perspectivas pueden ser varias y entre ellas hay que destacar, en primer término, las dos extremas.

Una de ellas consiste en que las relaciones económicas entre los países de ambas regiones van a llevarse a cabo sobre la misma base de su organización y promoción, con los avances y resultados, brechas, dificultades y problemas que se manifestaron en los años 60 y 70. El comercio y la colaboración económicas y técnica pueden desarrollarse en base a las condiciones y procedimientos ya puestos a prueba. En este caso no hay razones para esperar ni decadencia notoria o estancamiento, ni el crecimiento del ritmo de estas relaciones económicas. Es posible suponer, basándose en los hechos y cifras de los años del decenio de 1970, cuando las relaciones económicas en estudio adquirieron las formas y abarcaron las esferas hoy día presentes, cuando se creó una base contractual y se establecieron las prácticas y procedimientos de dichas relaciones. Esto permite esperar que el ritmo del crecimiento anual de comercio sea 5-6%, que la estructura del intercambio comercial no tenga grandes cambios y la colaboración económica y técnica se desarrolle con ritmo más o menos estable pero lentamente.^{30/} Simultáneamente es posible suponer que esta perspectiva pueda empeorarse si no son emprendidas, se piensa, las acciones necesarias para dar un nuevo impulso a las relaciones económicas entre los países de ambas regiones.

Otra perspectiva: la del crecimiento y la diversificación de las relaciones económicas entre los países de ambas regiones, de pasar de los negocios aislados y actividades en colaboración económica y técnica separadas, hacia un sistema de ellos que funcione a largo plazo, también puede tener lugar. La necesidad de crear y desarrollar esta perspectiva adquiere más significación a la luz del posible desarrollo de las relaciones económicas internacionales y tomando en cuenta las prioridades y preocupaciones de

^{31/} Para calcular el ritmo de crecimiento del intercambio comercial en base a cifras de los años 1970, tomamos los valores del comercio de los países europeos del CAME con los países de América Latina en el período de 1970 hasta 1976, eliminando las compras de trigo por la URSS en Argentina en 1975 y 1976 y del maíz y soya en Brasil en estos mismos años, que no fueron artículos habituales del comercio entre ellos.

los países latinoamericanos con respecto a sus relaciones externas y a la definición de un Nuevo Orden Económico Mundial.^{31/} El desarrollo estable del comercio exterior y otras formas de relaciones económicas externas, es uno de los pilares principales de la estrategia de desarrollo de América Latina a largo plazo. Para los países del CAME la perspectiva de la estabilidad, de establecer y ampliar las relaciones económicas con los países de América Latina también es importante y es una de las orientaciones permanentes del desarrollo de sus relaciones económicas externas. Esta perspectiva es no solamente deseable, sino que una serie de premisas condicionan su factibilidad.

Antes que nada, el ambiente internacional favorable para las relaciones económicas en estudio, a diferencia de la situación existente a fines de 1950 y comienzos de 1960, está desarrollándose en nuevos planos. Los prejuicios de carácter político e ideológico juegan un menor papel y los países del Este y Oeste, sus respectivas entidades y empresas están en vías de solucionar y superar las barreras de carácter técnico y práctico. Esta orientación predomina, a pesar que de tiempo en tiempo aparecen viejos intentos de subordinar el comercio internacional a los eventos políticos en las relaciones internacionales. Las discusiones y estudios conjuntos, las recomendaciones elaboradas de común acuerdo crean este ambiente más favorable que antes. Crece el entendimiento mutuo sobre los objetivos que plantean y sobre los medios que aplican para lograrlos los países del Este y del Oeste. Un breve resumen de las actividades de la UNCTAD, y de la Cámara Internacional de Comercio (ICC) para mejorar este ambiente, así lo demuestra.

UNCTAD en el transcurso de quince años de su actividad ha estado realizando estudios, discusiones y seminarios sobre el desarrollo del comercio entre los países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes; regímenes de importación en los países de Europa Oriental; mecanismos de cooperación económica en los países socialistas y países de economía de

^{31/} CEPAL, "América Latina en el umbral de los años 80", 1979, pp. 114-115.

mercado; relaciones económicas y comerciales entre los países en desarrollo de diferentes regiones y países del CAME; cooperación industrial tripartita y cooperación con terceros países; sistema multilateral de pagos entre los países de Europa Oriental y los países en desarrollo; cooperación en la planificación entre los países de Europa Oriental y los países en desarrollo y sobre otros temas y problemas. Las investigaciones y discusiones que está efectuando la UNCTAD no solamente tienen vínculo directo con los problemas de las relaciones económicas entre los países de América Latina y el Caribe y los países del CAME, sino que permite evitar la duplicación de los esfuerzos ya emprendidos y proporcionan la información y los enfoques para los estudios y soluciones de los problemas, la experiencia de los países en desarrollo de otras regiones en sus relaciones económicas con los países del CAME.

Creciente significación adquieren las actividades de la Cámara Internacional de Comercio (ICC) en asistir al desarrollo del comercio entre los países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes y de esa manera asistir al desarrollo de las relaciones económicas en cuestión. En 1976, en su primer informe (editado en 1977) sobre el comercio Este-Oeste, ICC revela algunas de las barreras y dificultades en este comercio que son objeto de discusiones y estudios, asimismo revela también los objetivos de la colaboración de las Cámaras de Comercio nacionales, socios de ICC, para mejorar el ambiente.^{32/} Según ICC las barreras y problemas más importantes son psicológicas ya que las partes tuvieron que adaptarse a otros mercados bien diferentes de los de su propio sistema socioeconómico y estas barreras en su mayoría, se dice en el informe mencionado, están ya superadas, en la política de comercio exterior, cuyo problema central fue la extensión a los países socialistas del principio de la nación más favorecida. En esta esfera se ha logrado mucho y sin embargo queda mucho por hacer; están en vías de solución, se dice en el informe que los problemas financieros y las barreras son de carácter administrativo.

^{32/} ICC, "Informe sobre el comercio Este-Oeste", 1977, en ruso.

Desde 1969 dentro del marco de esta institución internacional está funcionando el Comité de enlace con las Cámaras de Comercio de los países socialistas. Este Comité, compuesto de representantes de las Cámaras de Comercio de los países de Europa Occidental, de América del Norte, del Japón y de Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, RDA, Rumania y la URSS, cumple las siguientes tareas: asistir al desarrollo del comercio, de colaboración económica e industrial entre Este y Oeste; es responsable por seleccionar las medidas que en su opinión, pueden acelerar este desarrollo y, también, de asistir a los gobiernos, círculos de negocios y organizaciones internacionales, de tomar las medidas necesarias para desarrollar el comercio y colaboración arriba mencionadas. Los miembros del Comité procedentes de los países socialistas y de los países desarrollados de economía de mercado definen los temas y problemas que no son propiamente del comercio entre Este y Oeste, pero que por pertenecer a los problemas del comercio mundial los induce a acciones comunes a los círculos de negocios del Este y Oeste.^{33/}

Este Comité realizó y está realizando las siguientes medidas más urgentes:

a) Medidas prácticas para el desarrollo ulterior del comercio Este-Oeste y de colaboración industrial. Entre estas medidas vale mencionar las siguientes: simplificación de las misiones (viajes) de negocio Este-Oeste; divulgación de la información sobre las posibilidades de trabajo para las representaciones comerciales en los países socialistas y en los países industriales desarrollados de economía de mercado; condiciones de los contratos que permitan resolver las materias de envío de personal de nivel de ingenieros y técnicos a las empresas en construcción en colaboración con otros países; elaboración de recomendaciones para eliminar las barreras que dificultan el suministro de mercaderías producidas en base a convenios sobre la colaboración industrial;

b) Unificación y armonización de la práctica y técnica bancaria;

c) Problemas de arbitraje internacional;

^{33/} ICC "Informe sobre el comercio Este-Oeste, 1977", pp. 4-5.

- d) Divulgación de los métodos de comercialización;
- e) Recomendaciones en materias aduaneras;
- f) Simplificación del procedimiento y de la práctica de comercio internacional.^{34/}

A la luz de las materias relacionadas con la perspectiva del desarrollo de las relaciones económicas entre los países de América Latina y el Caribe y los países del CAME, las investigaciones y recomendaciones de este Comité de ICC tienen una significación práctica. Ellas pueden facilitar la solución de los problemas de las relaciones económicas en estudio e integrar a las cámaras de comercio de los países de ambas regiones, suministrar información suplementaria a las entidades públicas y privadas respectivas.

La perspectiva de las relaciones económicas más dinámicas entre los países de América Latina y el Caribe y los del CAME, pueden asumir más solidez si se estudian las relaciones económicas entre los países de Europa Occidental y de Europa Oriental. En síntesis, los datos sobre esta materia manifiestan lo siguiente: en el período que va desde 1960 hasta 1977, las exportaciones desde los países desarrollados de economía de mercado hacia los países socialistas de Europa Oriental se incrementaron de 2 520 hasta 29 750 millones de dólares. Sus importaciones desde los países de Europa Oriental en el mismo período aumentaron de 2 520 hasta 26 640 millones de dólares.^{35/} El comercio entre estos dos grupos de países se caracteriza por el rápido crecimiento del flujo de mercaderías en ambas direcciones.

A la par con el comercio desarrollan la cooperación técnica. Hasta 1975 los países del CAME y los países de Europa Occidental concertaron más de 50 convenios a largo plazo sobre colaboración económica, industrial y científico-técnica.^{36/} En algunos convenios se prevén los intereses de las empresas medianas y pequeñas que es la nueva modalidad de esta

^{34/} Ibid., pp. 5-8.

^{35/} UNCTAD, Handbook of international trade and development statistics, 1979", pp. 660 y 662.

^{36/} Instituto de Economía del Sistema Mundial Socialista, URSS, "Vínculos económicos Este-Oeste: problemas y posibilidades", 1976, en ruso, p. 76.

colaboración económica y técnica.^{37/} Los programas de cooperación económica entre algunos países de ambas regiones se extienden hasta 1990 (URSS-Finlandia, URSS-Francia) y hasta el año 2 000 (URSS-República Federal de Alemania).^{38/} La estabilidad y creciente ampliación son los rasgos principales de las relaciones económicas entre los países del CAME y los países de Europa Occidental. Sin embargo, esta experiencia y las políticas en esta materia de los países de ambas regiones son relativamente poco conocidas en América Latina y el Caribe, según los datos disponibles.

Estos y otros hechos y actividades (por ejemplo el análisis de los estudios "país-región" del presente proyecto CEPAL-UNCTAD-PNUD, los estudios de la Comisión Económica para Europa sobre el comercio Este-Oeste) manifiestan que la perspectiva en consideración tiene una base bastante amplia. Parece también, que esta base será más sólida si se solucionan los problemas reales antes expuestos y se logra una mejor comprensión de sus raíces e interpretaciones al separar éstos de los problemas aparentes. Además la probabilidad de esta perspectiva podría revelarse en forma más clara si brevemente son analizadas las estrategias y planes económicos y relaciones económicas externas a largo plazo, y los problemas económicos principales de ambas regiones en estudio.

Según la estrategia del desarrollo económico y social de América Latina para los años 80 y siguiendo el escenario del crecimiento económico de aceleración moderada, es decir, más rápido que el que corresponde a las tendencias históricas y con menor ritmo que el del crecimiento de aceleración progresiva y óptima, la región se enfrentará con diversos problemas en las economías internas y en las relaciones económicas externas.^{39/} Se supone en este escenario que la tasa de crecimiento económico para la región será alrededor de 7.5% por año, de la industria 8.5% y de la agricultura 4.2%.

^{37/} Ibid., p. 77.

^{38/} UNCTAD "Relaciones comerciales entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes", 1979, TD/243, p. 4.

^{39/} Véase: CEPAL "Los objetivos globales de la estrategia del desarrollo de América Latina y el programa de actividades de la CEPAL en relación con la Nueva EID para la próxima década", 1979, E/CEPAL/L.198.

Este crecimiento tiene que ser seguido y apoyado de la transformación notoria en los sectores de la economía y por el avance tecnológico.

En el sector externo con el objetivo de asegurar el crecimiento y la modificación del sector interno, las importaciones tienen que crecer en un 8% y las exportaciones en 7.5% anualmente. En las importaciones van a predominar los productos intermedios y bienes de capital y para las exportaciones está previsto tanto el aumento de su volumen, como una mayor diversificación de su estructura. Se comprende que estos ritmos y los cambios necesarios para esto en cada rama de la economía exigirán de una tasa de acumulación interna de un 25% por año y financiamiento externo.^{40/}

Estas metas exigen emprender muchos y muy dinámicos esfuerzos en ambos sectores económicos: interno y externo. Para evaluar la magnitud necesaria de los esfuerzos del futuro cercano, vale mencionar algunos datos del pasado reciente.

En el período 1950-1978 la tasa anual de crecimiento del producto interno bruto fue 5.7%, en la industria manufacturera en 1950-1977 éste fue de 6.6% y en la rama agropecuaria de 3.4%. En los mismos años, el coeficiente de la inversión respecto al producto interno bruto promedio anual en 1967-1974 fue 12.8% a pesar de que en algunos años fue más alto: en 1950: 17.8%; 1960: 18.4%; 1970: 19.6% y en 1977: 22.1%. En la formación de capital a los ahorros internos les correspondía el 91.4% en 1970, 87.1% en 1975 y 93.4% en 1977.^{41/}

En el sector externo los índices principales fueron los siguientes: en 1950-1978 la tasa anual de crecimiento de las exportaciones de bienes realizadas por 19 países latinoamericanos fue 3.9% y de los países no exportadores de petróleo 4.3%. La tasa anual de crecimiento de las importaciones de bienes fue 4.2 y 3.9% respectivamente. El crecimiento del poder de compra de las exportaciones de bienes y servicios en este mismo período fue 3.5 y 3.6%, respectivamente.^{42/} América Latina, según este documento de la CEPAL, sigue perdiendo su lugar en los mercados mundiales de sus

^{40/} Ibid., pp. 12-15.

^{41/} CEPAL, "América Latina en el umbral de los años 80", 1979, pp. 8, 17, 18 y 20.

^{42/} Ibid., p. 26.

productos de exportación básica y tradicional que servía y todavía sirve como una de las fuentes importantes de ingresos financieros. La participación de la región en las exportaciones mundiales de algunos productos agropecuarios en el período desde 1951 hasta 1977 disminuyó de la siguiente manera: bananas de 81 a 77%, café en granos de 81 a 52%, azúcar cruda de 64 a 46%, cacao en grano de 25 a 19%.43/

Para el comercio exterior de América Latina visto a través de la situación en la cuenta corriente fue típico el aumento del déficit desde mediados o fines (según los países) de los años 60. Si en 1970 el saldo en cuenta corriente fue deficitario en 3.1 mil millones de dólares, en 1975 llegó a 14 mil millones de dólares y en 1978 constituía 10.6 mil millones de dólares.44/ La deuda externa de la región como consecuencia del crecimiento del déficit en el comercio exterior y del financiamiento externo en 1965 fue de 10 mil millones de dólares y actualmente alcanza a 100 mil millones de dólares.45/

Otro fenómeno que caracteriza la situación y predetermina los problemas económicos en el comercio exterior de América Latina es "la creciente internalización de las economías latinoamericanas", que apareció en el período en estudio: en los años 1960 y 1970.46/ Este proceso objetivo está desarrollándose principalmente debido a la influencia de dos factores: a) el desarrollo y la diversificación estructural de las economías nacionales de los países de la región y b) el ingreso a la economía de la región de las empresas transnacionales.

Para 1975, se indica en el documento de la CEPAL ya citado, la inversión acumulada de los países de OCDE en América Latina se aproximó a 40 mil millones de dólares y sus ventas representaron unos 80 mil millones de dólares en ese año.47/ Si se precisara qué factor de estos dos tenía y

43/ Ibid., p. 48.

44/ Ibid., p. 27, cuadro 13.

45/ CEPAL "Los objetivos globales de la estrategia del desarrollo de América Latina y el programa de actividades ...", 1979, E/CEPAL/L.198, p. 4.

46/ Ibid., p. 4.

47/ Ibid., p. 4.

tiene influencia mayor en el proceso en cuestión, sería obvio que las empresas transnacionales juegan un papel más importante y decisivo en este proceso de la internalización de las economías latinoamericanas y un papel mucho menor juegan en esto las economías propiamente nacionales latinoamericanas. Las empresas transnacionales influyen en la estructura y direcciones del comercio exterior de los países latinoamericanos donde operan.

Para la evaluación de la probabilidad de la perspectiva del crecimiento de América Latina con la tasa de aceleración moderada, y de esta manera de sus relaciones económicas externas, hay que tomar en cuenta su comercio con sus socios principales. Hay una serie de problemas o, más exactamente, los sistemas de barreras y dificultades que América Latina tiene que superar desarrollando el comercio exterior en los años 80. Imposible precisar la duración de este lapso pero son problemas reales de largo plazo. Estos problemas o dificultades son analizados detalladamente en el estudio de la CEPAL: "América Latina en el umbral de los años 80", y los mencionaremos aquí en forma de síntesis.

En el comercio con los Estados Unidos, primera contraparte de América Latina en esto, ya salieron a luz "los obstáculos de corto plazo o los objetivos de largo plazo".^{48/} Con esto se entiende el proteccionismo de EE.UU., los derechos compensatorios sobre las importaciones, el sistema generalizado de preferencias de este país y la participación de los Estados Unidos en el comercio internacional como el competidor posible de América Latina debido a las propuestas elaboradas en los Estados Unidos con el fin de promover y financiar las exportaciones de este país, lo que afectará a los países que recién entraron al comercio mundial con sus manufacturas.

América Latina se enfrenta también con problemas y dificultades en sus relaciones económicas con otra contraparte grande: con la Comunidad Económica Europea (CEE). Esta Comunidad otorga preferencias especiales para el acceso a los mercados de sus países miembros a 70 países en desarrollo. Entre ellos algunos son caribeños, pero los países latinoamericanos no disfrutaban de estos privilegios. La Convención de Lomé otorga acceso

^{48/} CEPAL, "América Latina en el umbral de los años 80", p. 175.

totalmente libre a estos mercados para los productos de 53 países en desarrollo (los países latinoamericanos no son firmantes de este convenio). La CEE tiene el Sistema Generalizado de Preferencias y, según su aplicación, de 16 productos básicos latinoamericanos destinados para los mercados de los países del CEE, solamente 3 disfrutaban de preferencias. Para otros productos de exportación latinoamericana este sistema también crea barreras. Además, la CEE aplica el proteccionismo a los productos latinoamericanos del agro de la zona templada y las manufacturas.

La comparación de estos datos, hechos y condiciones con las metas de desarrollo económico manifiesta que América Latina puede alcanzar estos objetivos de gran magnitud con los esfuerzos que serán no solamente más activos sino que también nuevos por el contenido y carácter para la política de los países latinoamericanos. Las metas del escenario de aceleración moderada del desarrollo de América Latina son, de un lado, necesarias como lo mínimo para la región y, de otro lado, superan las que es posible alcanzar con los enfoques y medidas de rutina para solucionar las tareas concretas de desarrollo. Suponiendo que América Latina va a desarrollarse según el escenario de aceleración moderada y sin comprometerse con toda serie de soluciones y medidas indispensables para asegurar el desarrollo en conformidad con este escenario, conviene destacar los que serán, según los estudios de la CEPAL, de primera línea para las relaciones económicas externas de América Latina.

En cuanto al sector económico interno se prevé la necesidad de la industrialización en base a tecnología moderna, la diversificación de la estructura de producción y de las exportaciones. Al parecer, si se toma en cuenta la meta de llegar al uso más intensivo de ahorro interno para efectuar estos cambios,^{49/} América Latina tendría que crear las industrias y plantas energéticas de tal tamaño y efectividad que asegure un rápido y sustancial aumento de ingresos nacionales.

^{49/} Véase: CEPAL, "Los objetivos globales de la estrategia del desarrollo de América Latina y el programa ...", E/CEPAL/L.198, p. 12.

Serán necesarias, se dice, las empresas nacionales de tecnología moderna y de gran productividad, organizadas y gerenciadas de manera que obtengan más utilidades. Las empresas nacionales medianas y pequeñas, parece, tendrán que aumentar su producción, su productividad y rentabilidad y ser integradas al proceso del desarrollo con su debida participación. Es evidente que esta tarea puede ser solucionada con esfuerzos solamente nacionales o, en su defecto, con la asistencia económica y técnica externa que será prestada en las condiciones que corresponderán a los objetivos del desarrollo económico de América Latina y no crearán nuevos eslabones de su dependencia económica.

En el sector económico externo de los países de América Latina, aceptando su desarrollo con el escenario de aceleración moderada, es posible esperar que las políticas y medidas en este sector tengan los rasgos siguientes: ser a largo plazo, establecer y desarrollar las relaciones económicas con un mayor número de países y regiones, crear las condiciones para el comercio y colaboración económica y técnica en base a las metas de la estrategia de desarrollo para el decenio de 1980. Y, sin dudas, que sea asegurado que la influencia del factor que se llama la "masa crítica de fuerzas de mercado autoimpulsadas" no sobrepasa el límite razonable que correspondería a los objetivos de esta estrategia.^{50/} En el caso de desenvolvimiento de este escenario es posible esperar también que las políticas y medidas de esta índole vayan a dominar en la política económica hacia el exterior, las que serán aplicadas con el dinamismo y efectividad que, en resumen, creará la premisa favorable para el desarrollo y las relaciones económicas entre los países de América Latina y el Caribe y los países del CAME.

^{50/} El problema de "masa crítica de fuerzas de mercado autoimpulsadas" se plantea en el estudio de la CEPAL: "América Latina en el umbral de los años 80". Con respecto a las relaciones económicas entre América Latina y los Estados Unidos se plantea la idea, que, "hay que complementar estas fuerzas planificando y preparando cuidadosamente las necesarias asignaciones y transferencias de tecnología y de otros recursos". (Véase este estudio, p. 173). Este enfoque sobre las fuerzas del mercado puede ser extendido a las relaciones económicas de América Latina con otros países desarrollados de economía de mercado y ampliado en tal manera que estas fuerzas no impedirían alcanzar las metas de la estrategia de desarrollo.

En cuanto al desarrollo económico a largo plazo de los países del CAME, considerándolo a la luz de la perspectiva de las relaciones económicas entre estos países y los países de América Latina y el Caribe, hay que distinguir lo siguiente.

La planificación económica de los países miembros del CAME, tanto dentro del marco de la economía de cada país, como en la coordinación de los planes dentro del marco del CAME tiene dos dimensiones: una para 10-15 años y otra para quinquenios. Este modo de planificar fue puesto en vigencia desde 1971 cuando los países miembros aprobaron el "Programa complejo de profundización y perfeccionamiento de la colaboración y de desarrollo de la integración económica socialista de los países del CAME".

Actualmente la planificación nacional y coordinación de los planes nacionales abarcan un creciente número de sectores y actividades de la economía, la técnica y la ciencia. En la segunda mitad de los años 1970 empezaron a elaborar y aplicar los Programas de Objetivos para la colaboración a largo plazo. Por medio de estos Programas planifican el desarrollo coordinado de ramas de la economía y de sus sectores. Actualmente hay Programas para materias primas, combustibles y energía, para ciertos sectores de la industria y, en primer término, para el de la construcción de máquinas, industria alimenticia y de producción de artículos de consumo masivo, para transporte, agricultura y otras actividades. Estos Programas se convierten en los componentes de los planes estatales de desarrollo económico y social de los países del CAME. En la Sesión XXXIII del CAME (junio de 1979), los representantes de los países miembros subrayaron la significación de estos Programas para el desarrollo de los países miembros y la colaboración entre ellos y la creciente magnitud de este modo de colaboración en las esferas de la planificación, producción, abastecimiento y en otras.^{51/}

^{51/} CAME, "Colaboración económica de los países miembros del CAME", revista en ruso, N° 4, pp. 44, 62, 63.

Otra particularidad de gran importancia en el desarrollo económico de los países del CAME es el perfeccionamiento de la dirección de las economías nacionales, de sus ramas, el mejoramiento de la gestión de las empresas, del control del cumplimiento de los planes en el ámbito nacional. El efecto de esta particularidad se acrecienta debido al perfeccionamiento y a la profundización de la colaboración económica y coordinación de los planes nacionales en el ámbito del CAME. En resumen, estos dos factores en su conjunto aseguran el cumplimiento de los planes de desarrollo económico a largo plazo de los países del CAME.

Esta nueva etapa en la colaboración e integración económica entre los países del CAME tiene gran influencia sobre el comercio exterior de estos países. El efecto principal es que en las condiciones de desarrollo de la colaboración e integración económica entre los países del CAME, el comercio exterior de cada uno de estos países cumple tanto las funciones de servicio para la producción y para la comercialización de la producción nacional, como también por medio del intercambio comercial con otros países del CAME y con terceros países participa en la solución de las mismas tareas de otros países miembros. Estas dos orientaciones principales de las actividades del comercio exterior de cada país del CAME hace su función más compleja cuando es necesario no solamente suministrar las materias primas, maquinaria, etc., para la economía nacional y exportar los productos nacionales, sino que también asistir a otros países miembros en efectuar las mismas tareas. En el decenio de 1970 cerca del 60% del comercio exterior del conjunto de estos países se realizaba dentro de la comunidad. Hay diferencias en la participación de los países miembros en el comercio intrarregional del CAME, pero la combinación de estas dos funciones del comercio exterior de cada país es igualmente necesaria para todos ellos.^{52/} Esta alta participación del comercio dentro del CAME destaca su significación y la complejidad de realizar estas funciones, muestra los efectos positivos y obliga advertir las consecuencias negativas que pueden surgir si ellas no son previstas a tiempo.

^{52/} Véase: CAME, Anuarios Estadísticos de los países miembros del CAME: del año 1971, pp. 341, 342; 1976, pp. 339 y 341; 1979, pp. 371 y 373, en ruso.

Otro importante efecto consiste en que cuando los países del CAME planifican el comercio entre ellos tienen, además, que prever en sus planes nacionales el comercio con terceros países. La planificación del comercio según las tres orientaciones, es decir, con los países del CAME, con los países desarrollados de economía de mercado y con los países en desarrollo, obliga con la máxima precisión posible evaluar los recursos para la exportación y determinar las necesidades de importación, asegurar la coordinación entre los países del CAME de sus planes nacionales para el comercio exterior.

En estas condiciones aumenta la importancia de seleccionar con minuciosidad a las contrapartes (o agentes) en los países desarrollados de economía de mercado y en los países en desarrollo, buscar a aquellos con quienes hay mayor y más estrecha coincidencia respecto a los objetivos de comerciar, a aquellos de mayor confianza para los negocios a largo plazo.

El tercer efecto importante de las particularidades principales en el desarrollo económico de los países del CAME para su comercio exterior consiste en la creciente ampliación de los plazos de los planes en esta rama económica y la ampliación de sus objetivos. Por esto está creciendo el papel de aquellos terceros países que también tienen interés en desarrollar las relaciones económicas a largo plazo.

La estrategia de desarrollo de América Latina, sus metas, las políticas y medidas posibles en el sector externo de sus economías y los planes económicos a largo plazo de los países del CAME, así como la certeza en su cumplimiento, forman la premisa general favorable para el desarrollo de las relaciones económicas entre los países de ambas regiones. A la par con esta premisa está la otra de carácter material, es decir cuando las estructuras del comercio exterior de los países de ambas regiones permiten proyectar a largo plazo el comercio mutuo.

En el período 1960-1976 se desarrollaron los principales cambios en la estructura de la exportación e importación de productos de ambas regiones (véanse los cuadros 21 y 22), que objetivamente crean la base material para las negociaciones sobre las relaciones económicas futuras. Considerando los cambios ocurridos en la estructura del intercambio comercial entre

/los países

Cuadro 21

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: VALOR TOTAL Y LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN 1960-1976, SEGUN CUCI

(Millones de dólares)

Año	Total		Productos alimenticios		Materias primas de origen agrícola		Abonos y minerales crudos, minerales metalíferos y chatarra metálica		Combustibles y lubricantes		Productos químicos		Hierro y acero		Metales no ferrosos		Artículos manufacturados		Maquinaria y material de transporte	
			(0+1+22+4)		(2-22, 27, 28)		(27+28)		(3)		(5)		(67)		(68)		(6+8-67 y 68)		(7)	
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
<u>Exportaciones</u>																				
1960	9 308	100.0	4 330	46.5	970	10.4	730	7.8	2 568	27.6	130	1.4	40	0.4	540	5.8	140	1.5	28	0.3
1965	12 082	100.0	5 540	45.9	1 190	9.8	1 060	8.8	3 012	24.9	200	1.7	105	0.9	740	6.1	320	2.6	72	0.6
1970	16 122	100.0	7 160	44.4	1 100	6.8	1 650	10.2	3 122	19.4	405	2.5	185	1.1	1 380	8.6	980	6.1	365	2.3
1975	40 732	100.0	16 720	41.0	1 550	3.8	2 700	6.6	11 242	27.6	1 790	4.4	310	0.8	1 280	3.1	2 960	7.3	1 780	4.4
1976	46 107	100.0	19 260	41.8	2 020	4.4	2 870	6.2	11 607	25.2	1 530	3.3	460	1.0	2 370	5.1	2 960	6.4	1 890	4.1
<u>Importaciones</u>																				
1960	9 111	100.0	1 270	13.9	375	4.1	68	0.7	651	7.1	890	9.8	580	6.4	130	1.4	1 660	18.2	3 360	36.9
1965	10 969	100.0	1 640	15.0	465	4.2	135	1.2	719	0.1	1 250	11.4	610	5.6	230	2.1	2 070	18.9	3 870	35.3
1970	16 934	100.0	2 080	12.3	580	3.4	185	1.1	634	3.7	2 010	11.9	990	5.8	380	2.2	3 020	17.8	6 830	40.3
1975	49 278	100.0	5 910	12.0	1 040	2.1	650	1.3	5 868	11.9	5 570	11.3	3 450	7.0	800	1.6	6 530	13.2	19 420	39.4
1976	49 408	100.0	6 050	12.2	1 090	2.2	550	1.1	5 978	12.1	5 640	11.4	2 290	4.6	890	1.8	7 000	14.2	20 600	41.7

Fuente: UNCTAD, "Handbook of International Trade and Development Statistics - 1979", pp. 4, 5, 14, 15, 660-776.

Nota: Total y sección 3 no incluyen los datos para las islas Bahamas, Antillas Holandesas y Virginia.

Cuadro 22

PAISES SOCIALISTAS DE EUROPA ORIENTAL: VALOR TOTAL Y LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN 1960-1976, SEGUN CUCI
(Millones de dólares)

Año	Total		Productos alimenticios		Materias primas de origen agrícola		Abonos y minerales crudos, minerales metalíferos y chatarra metálica		Combustibles y lubricantes		Productos químicos		Hierro y acero		Metales no ferrosos		Artículos manufacturados		Maquinaria y material de transporte	
			(0+1+22+4)		(2-22, 27, 28)		(27+28)		(3)		(5)		(67)		(68)		(6+8-67 y 68)		(7)	
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
	<u>Exportaciones</u>																			
1960	13 000	100.0	1 940	14.9	1 130	8.7	530	4.1	1 620	12.5	620	4.8	930	7.2	275	2.1	2 070	15.9	3 730	28.7
1965	19 700	100.0	2 450	12.4	1 530	7.8	660	3.4	2 260	11.5	1 020	5.2	1 540	7.8	520	2.6	3 350	17.0	6 000	30.5
1970	31 000	100.0	3 410	11.0	1 750	5.6	1 030	3.3	2 950	9.5	1 430	4.6	2 330	7.5	870	2.8	4 620	14.9	9 600	31.0
1975	78 300	100.0	6 940	8.9	3 740	4.8	2 480	3.2	13 890	17.7	4 110	5.2	4 750	6.1	1 640	2.1	10 300	13.2	24 530	31.3
1976	85 200	100.0	6 670	7.8	4 090	4.8	2 570	3.0	16 500	19.4	4 100	4.8	4 920	5.8	1 650	1.9	10 940	12.8	26 810	31.5
	<u>Importaciones</u>																			
1960	13 900	100.0	2 180	15.7	1 700	12.2	600	4.3	930	6.7	560	4.0	1 180	8.5	340	2.4	2 190	15.8	3 150	22.7
1965	20 700	100.0	3 390	16.4	1 860	9.0	680	3.3	1 320	6.4	1 080	5.2	1 440	7.0	415	2.0	3 190	15.4	5 550	26.8
1970	31 700	100.0	3 860	12.2	1 980	6.2	1 050	3.3	1 630	5.1	1 720	5.4	2 230	7.0	660	2.1	4 940	15.6	9 390	29.6
1975	92 100	100.0	11 710	12.7	3 420	3.7	2 540	2.8	7 580	8.2	5 490	6.0	7 710	8.4	1 410	1.5	12 400	13.5	28 010	30.4
1976	96 700	100.0	12 690	13.1	3 330	3.4	2 410	2.5	8 550	8.8	5 460	5.6	7 830	8.1	1 470	1.5	12 670	13.1	29 620	30.6

Fuente: UNCTAD, "Handbook of International Trade and Development - 1979", pp. 8-9, 18-19, 672-770.

Nota: Países socialistas de Europa oriental incluye a Albania, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, República Democrática Alemana, Rumania, Unión Soviética.

los países de ambas regiones en el período de estudio y conforme a los intereses mutuos posibles de desarrollar con este comercio, conviene analizar el comportamiento del intercambio por grupo de productos.

En este período el valor de las exportaciones totales de productos alimenticios de América Latina aumentó en un 345%, en tanto que el valor de las importaciones totales de estos mismos productos realizadas por los países europeos del CAME aumentó en 482%. Estas tendencias coinciden en términos generales y considerándolas por productos concretos, tomando en cuenta las diferencias entre ellos debido a las zonas geográficas, se ve también que no hay competencia entre los productos de exportación de cada región en la mayoría de los casos. Las coincidencias en la producción de granos y de uno que otro producto alimenticio no perjudican las perspectivas del comercio futuro entre los países de las dos regiones en estos rubros. Al revés, el comercio de ciertos productos tropicales tiene perspectivas.

Los países de ambas regiones aumentaron tanto la exportación como la importación de materias primas de origen agrícola. A pesar de que la parte de éstas en el comercio exterior total de cada región disminuyó, es posible sin embargo suponer que las compras y ventas a largo plazo se desarrollen según requisitos técnicos de ciertos productos de esta sección.

En cuanto a los productos agrupados bajo el título de abonos y minerales crudos, minerales metalíferos y chatarra metálica, los países de América Latina aumentaron su exportación y los países del CAME su importación en forma considerable y en la misma proporción, es decir, cuatro veces. América Latina incrementó la importación de estos productos en ocho veces, pero su valor absoluto fue y es pequeño y su participación en la importación total de productos varió de 0.7% en 1960 a 1.1% en 1976. En las exportaciones e importaciones de los países del CAME la porción de artículos de esta sección también es pequeña: 3 y 2.5%, respectivamente.

El futuro del intercambio comercial con los combustibles y lubricantes, en especial de los primeros, es bien difícil prever con bastante exactitud debido a los bruscos y específicos cambios que tuvieron lugar en el mundo desde el inicio de los años 70 y hasta hoy el comercio internacional con estos productos se caracteriza con gran inestabilidad y agudeza de las confrontaciones. En cuanto al comercio con los productos de este rubro

/entre los

entre los países de ambas regiones en cuestión merece notar, que esto no tenía gran significación en el comercio en estudio, ni fue objeto de comercio regular. Puede ser que en el futuro tenga lugar no solamente el comercio de combustibles sino que también exista colaboración económica y técnica entre los países de ambas regiones con el fin de realizar las exploraciones de los yacimientos y en el desarrollo de este sector económico.

El comercio exterior de los países de ambas regiones en lo que a productos químicos se refiere, en términos generales se caracteriza por elevadas tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones. Las exportaciones de productos químicos realizadas por los países de América Latina aumentaron en 11.8 veces y las importaciones en 6.3 veces. El aumento de la exportación de estos productos desde América Latina de 130 hasta 1530 millones de dólares en el período 1960-1976 tiene una importante significación porque América Latina incorporó a sus exportaciones nuevos productos. La exportación total de productos químicos de los países del CAME se incrementó en 6.6 veces y la importación en 9.7 veces. El crecimiento de la producción de estos productos en los países de ambas regiones y la ampliación de su estructura pueden abrir una perspectiva favorable para el comercio en estudio.

Los productos de las secciones "hierro y acero" y "metales no ferrosos" no juegan un papel importante en el comercio exterior de cada grupo de los países en cuestión. Su participación en el comercio total de cada región varía de 6 a 9%. Pero, considerando el futuro del comercio de los productos que forman estas secciones, conviene tomar en cuenta el rápido crecimiento de su papel. América Latina aumentó la exportación de hierro y acero en 11.5 veces y su importación casi en 4 veces y de metales no ferrosos en 4.4 y 6.8 veces, respectivamente. Los países del CAME incrementaron la exportación de hierro y acero en 5.3 y la importación en 6.6 veces y de metales no ferrosos en 6 y 4.3 veces, respectivamente. Los artículos de estas dos secciones de productos básicos son muy importantes para las industrias de producción de bienes de capital y de consumo duradero, para la construcción, es decir, para las ramas que están en proceso de desarrollo en ambas regiones.

/Los cambios

Los cambios en el comercio de artículos manufacturados son más notorios para América Latina debido a su novedad para la estructura de producción y exportación de los países de la región. La exportación de estos productos aumentó en 21 veces y alcanzó un monto de casi 3 000 millones de dólares en 1976. Los países del CAME incrementaron la importación de artículos manufacturados en 5.8 veces y su monto en 1976 fue de 12 700 millones de dólares. Simultáneamente los países de América Latina en su conjunto, aumentaron la importación de manufacturas en 4.2 veces y los países europeos del CAME incrementaron la exportación de éstas en 5.3 veces.

En cuanto al rubro "maquinaria y material de transporte", tenía y tiene gran importancia en el comercio exterior de los países del CAME. En 1960 participó en un 28.7% de la exportación total y en 1976 con un 31.5%. La importación de maquinaria y material de transporte tuvo una participación relativa que alcanzó al 22.7 y 30.6%, respectivamente. En el comercio exterior de América Latina respecto a este rubro sería conveniente que el análisis de la exportación de maquinaria y material de transporte no se remontara más allá de 1970. En un corto período que alcanza hasta 1976, éstas aumentaron 5.2 veces y su monto fue en dicho año de 1 900 millones de dólares. En la importación de maquinaria y material de transporte realizada por los países de América Latina tuvo lugar un incremento tanto en términos absolutos como relativos. El monto creció de 3.4 hasta 20.6 mil millones de dólares y la participación en la importación total aumentó de 36.9 hasta 41.7% en el período 1960-1976.

Resumiendo, sobre esta premisa de carácter material para el desarrollo ulterior de las relaciones económicas de los países de América Latina y el Caribe por un lado y los países del CAME por otro, corresponde destacar los siguientes aspectos de ella. El crecimiento del comercio exterior de ambas regiones está desarrollándose con tales cambios en la estructura de las exportaciones e importaciones los cuales revelan determinada coincidencia en las tendencias de las exportaciones de una región con las importaciones de la otra. Este hecho - el crecimiento de los volúmenes acompañado con coincidencia en las estructuras de comercio, tiene gran significado para el futuro. En cada sección de productos básicos es posible encontrar similitud de intereses en artículos concretos.

/El conjunto

El conjunto de dos factores: ambiental y material, favorables y de primera importancia (políticas y medidas en el sector externo de las economías nacionales y el desarrollo de relaciones económicas externas, la diversificación y ampliación del comercio exterior y ciertas coincidencias al respecto entre los países de ambas regiones, creciente y objetiva necesidad en colaboración) para el comercio y colaboración económica y técnica en cuestión, puede ser desarrollado y al mismo tiempo adquirir una base más amplia y más sólida. En este sentido hay las siguientes oportunidades, según parece: desarrollo de una más profunda especialización en el intercambio de determinados artículos para la que hay posibilidades en cada sección de productos; ampliación de la estructura de producción y de suministro en las siguientes secciones de productos: productos químicos, artículos manufacturados, maquinaria y material de transporte; combinación del comercio con la colaboración económica y técnica en la producción, cooperación e intercambio de artículos que representan en sí particular interés para los países de ambas regiones; pronóstico a largo plazo sobre la producción y el comercio exterior de productos de los países contrapartes y de su complementariedad en algunos sectores de producción.

No hay dudas, que el conjunto de los factores de tipo ambiental y material y el uso de las oportunidades mencionadas, va a servir para el desarrollo de las relaciones económicas entre los países de América Latina y el Caribe, por una parte, y los países del CAME, por otra. Además de esto, parece, una otra premisa, arriba mencionada en breve, podría también asistir al desarrollo de dichas relaciones que sería de poner las relaciones económicas entre los países de ambas regiones en un sistema, que permitiría intervincular entre sí los negocios comerciales a veces aislados, los proyectos autónomos de colaboración económica y técnica, coordinar para largos plazos el comercio propiamente tal con la colaboración económica y técnica y, en ciertos casos, con la cooperación en producción. Tal sistema tendría en su fondo la base contractual y los mecanismos y procedimientos de las relaciones económicas desarrolladas. Se entiende que en este caso surgirán más amplias posibilidades tanto para las relaciones bilaterales y en ciertos negocios y proyectos en la base multilateral. La necesidad

en tal sistema de carácter organizativo adquiere mayor significación debido a que es menester asegurar una mejor interrelación entre las distintas formas de comercio y colaboración económica, cuando éstas se planifican para plazos largos.

Es más, a la luz de las orientaciones y tendencias contemporáneas a largo plazo para desarrollar las relaciones económicas tanto entre los países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes como lo mismo entre los países pertenecientes a cualquiera de ellos, aumenta la necesidad de poner en un sistema todas las formas de comercio y de colaboración económica, técnica y científica entre los países en desarrollo y los países socialistas. Estas mismas tendencias manifiestan que tal sistema podría también contar con los elementos de colaboración económica conjunta de las empresas de los países de tres grupos: países en desarrollo, países del CAME, países desarrollados de economía de mercado. Para crear este sistema podrían servir, parece, la experiencia, el análisis de los hechos, recomendaciones y proposiciones que están incorporados en las resoluciones de la II, III y IV Sesiones de la UNCTAD, de la II Conferencia General de la ONUDI, de las Comisiones económicas regionales de la ONU, en las declaraciones del "grupo 77", y de los países socialistas y del CAME sobre los problemas del desarrollo de los países del tercer mundo y posibles formas y acciones para solucionarlas.^{53/}

En cuanto a poner en un sistema las formas de comercio y de colaboración económica y técnica entre los países de América Latina y el Caribe de una parte y los países del CAME de otra, este sistema podría formarse en base a la experiencia acumulada en los últimos 15 años de relaciones económicas entre los países de ambas regiones y apoyándose en el análisis y recomendaciones de las organizaciones internacionales ya mencionadas.

^{53/} Véase: Resoluciones de la UNCTAD: TD/Res/15 (II); TD/Res/53 (III); TD/Res/95 (IV); TD/Res/96 (IV); Resoluciones de la II Conferencia de ONUDI; Declaración y el Plan de Acción de Lima; Declaración Conjunta del grupo de los países socialistas: TD/211; Capítulo: Participación total o parcial de los países que no son miembros del CAME en el cumplimiento del Programa Complejo y otros.

Este sistema que aseguraría el desarrollo de las relaciones económicas en estudio, creado en base a lo mencionado, puede constar, parece, de componentes de carácter práctico, así como de principios y otras materias doctrinarias que ya han sido discutidos y formulados en los documentos de la UNCTAD, comisiones regionales, CAME y otros que son de carácter general, tales como comercio y colaboración económica y técnica bilateral y multilateral entre los países de ambas regiones; colaboración económica y técnica multilateral con la participación de los países de otras regiones, incluyendo a los países desarrollados de economía de mercado; colaboración de los países de América Latina y el Caribe interesados y de sus organizaciones económicas regionales y subregionales con el CAME.

El sistema de las relaciones económicas en cuestión parece tendría que también contar con los medios que le permitieran enlazar la colaboración en estos tres campos, establecer las correlaciones reales entre ellos y ponerlos en funcionamiento. Este rol lo podrían cumplir, se piensa, la selección conjunta de productos básicos, de manufacturas, de tecnologías y de ramas y sectores de la economía para el intercambio comercial y la colaboración económica y técnica a largo plazo, como así también la determinación de las prioridades en cada caso; proyección conjunta bilateral y/o multilateral de las relaciones económicas en estudio para dos, tres quinquenios o para períodos más largos; mecanismos de pagos y de créditos bilaterales y multilaterales; desarrollo de la base contractual con el fin de poner en su conjunto los componentes y medios del sistema; perfeccionamiento de la colaboración interinstitucional y el desarrollo de las actividades de Comisiones Mixtas.

Las relaciones económicas entre los países de América Latina y el Caribe y los países del CAME están entrando a una nueva etapa cuyas características pueden ser muy distintas de aquellas que tuvieron las relaciones económicas entre ellos en los decenios de 1960 y 1970. En esta nueva etapa ellas pueden, se piensa, desarrollarse sólo si se convierten en un sistema de actividades bilaterales y multilaterales y, también, si este sistema es a su vez uno de los eslabones estables en las relaciones económicas internacionales de los países de cada región. Tanto los países de

América Latina como los países del CAME están organizando sus relaciones económicas con otros países y regiones de acuerdo con los principios y objetivos probados como eficaces por la práctica.

Para la creación del sistema de relaciones económicas en estudio parece que no basta disponer de las condiciones materiales, con la disposición y los esfuerzos de los círculos de negocio, de entidades públicas y privadas, sino que también parecen ser necesarias las decisiones políticas. Estas pueden jugar un papel decisivo para iniciar la nueva etapa en las relaciones económicas entre los países de América Latina y los países del CAME, al igual que lo tuvieron a fines de los años 1950 e inicio de los años 1960, cuando empezó la etapa que está concluyendo. Con relación al papel de toma de decisiones en la política económica de los países - contrapartes en la etapa actual del desarrollo del comercio y otras formas de relaciones económicas entre los países que pertenecen a diferentes sistemas económicos y sociales, vale mencionar que la ICC en su informe sobre el comercio Este-Oeste indicó que "los círculos económicos internacionales comprenden que muchas barreras en el comercio Este-Oeste ... pueden ser eliminadas solamente por las decisiones gubernamentales. Al mismo tiempo, existe la certeza que la colaboración entre los gobiernos por una parte y entre los círculos de negocio por otro, pueden hacer un aporte útil" para el desarrollo de comercio Este-Oeste.^{54/}

^{54/} ICC "Informe sobre el Comercio Este-Oeste", 1977, p. 35.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadros 10.1 - 10.6

Distribución geográfica del comercio de Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y la URSS con los países de América Latina y el Caribe en 1960-1976;

Cuadros 13.1 - 13.6

Estructura de las exportaciones e importaciones de Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y la URSS hacia y desde el conjunto de los países de América Latina y el Caribe en 1960-1976;

Cuadros 13.1.1 - 13.6.9

Estructura de las exportaciones e importaciones en 1960-1976 de Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y la URSS hacia y desde aquellos países de América Latina entre los cuales y los países del CAME existen convenios de comercio que están vigentes y el comercio adquirió determinada estabilidad y valor relativamente notorio y, también, estructura del comercio entre algunos países del CAME y Panamá, Uruguay y Venezuela entre los cuales no hay base contractual pero el monto del comercio es de significación y se realiza en forma más o menos estable.

Fuentes: Las estadísticas nacionales de los países miembros del CAME.

Nota: La estructura de comercio está presentada según la clasificación de la CUCI. En los casos de Bulgaria, Rumania y la URSS los datos originales fueron reagrupados a la clasificación CUCI en la CEPAL. Para la conversión de los datos originales en las monedas de los países respectivos del CAME, se utilizaron las tasas publicadas en el "Yearbook of International Trade Statistics" de las Naciones Unidas.

Cuadro 10:1

BULGARIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE LOS PAISES DE AMERICA LATINA a/

(En miles de dólares)

	1960		1961		1962		1963		1964		1965		1966		1967		1968	
	Exporta- ciones	Importa- ciones																
Total intercambio	134	647	270	302	202	1 478	867	509	2 231	12 453	900	3 595	4 836	5 802	7 991	12 999	2 601	18 333
Total porcentaje	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
De los cuales:																		
<u>Argentina</u>	79	612	213	72	55	585	49	343	29	9 487	19	1 576	15	-	23	8	42	691
En porcentaje del total	59	95	79	24	27	40	6	67	1	76	2	16	-	-	-	-	2	4
<u>Brasil</u>	-	-	2	7	71	892	691	122	2 045	2 944	646	3 019	4 596	5 574	7 474	12 231	1 983	16 944
En porcentaje del total	-	-	1	2	35	60	80	24	92	24	72	84	95	96	93	94	76	92
<u>Colombia</u>	-	-	-	-	-	-	-	-	20	-	3	-	56	182	139	35	161	291
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	1	3	2	-	6	2
<u>Costa Rica</u>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>Chile</u>	-	-	2	-	-	-	9	-	4	-	92	-	113	2	291	-	337	-
En porcentaje del total	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-	10	-	2	-	4	-	13	-
<u>Ecuador</u>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	399
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
<u>Guyana</u>	-	-	-	-	-	-	-	-	43	-	66	-	27	-	3	-	16	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	7	-	1	-	-	-	1	-
<u>Jamaica</u>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	44	-	-	3	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-
<u>México</u>	-	-	-	-	-	1	2	-	33	-	65	-	-	-	5	9	1	4
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	7	-	-	-	-	-	-	-
<u>Perú</u>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>Uruguay</u>	55	35	53	223	76	-	116	44	57	22	9	-	29	-	56	716	58	-
En porcentaje del total	41	5	19	74	38	-	13	9	3	-	-	-	1	-	1	6	2	-
<u>Venezuela</u>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Cuadro 10.1 (conclusión)

	1969		1970		1971		1972		1973		1974		1975		1976	
	Exportaciones	Importaciones														
<u>Total intercambio</u>	<u>10 194</u>	<u>12 254</u>	<u>1 713</u>	<u>7 689</u>	<u>5 885</u>	<u>10 017</u>	<u>7 157</u>	<u>18 917</u>	<u>11 286</u>	<u>24 512</u>	<u>6 327</u>	<u>48 617</u>	<u>2 795</u>	<u>42 515</u>	<u>2 726</u>	<u>55 524</u>
<u>Total porcentaje</u>	<u>100</u>															
<u>De los cuales:</u>																
<u>Argentina</u>	273	250	112	1 450	306	1 409	284	905	100	686	197	3 846	170	8 755	196	7 257
En porcentaje del total	3	2	7	19	5	14	4	5	1	3	3	8	6	21	7	13
<u>Brasil</u>	7 659	9 373	84	1 450	3 750	1 554	4 283	12 433	3 002	21 813	5 541	40 029	1 185	28 694	573	45 801
En porcentaje del total	75	76	5	19	64	15	60	66	26	89	88	82	42	67	21	82
<u>Colombia</u>	132	1 497	313	375	30	1 227	1 131	907	27	-	87	770	159	993	338	2
En porcentaje del total	1	12	18	5	1	12	16	5	-	-	1	1	6	2	12	-
<u>Costa Rica</u>	-	-	1	-	3	-	58	-	44	33	17	-	14	383	9	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	1	-	-
<u>Chile</u>	145	31	229	2	414	2	1 280	-	7 581	1 604	43	2 313	4	1	5	-
En porcentaje del total	1	-	13	-	7	-	18	-	67	6	-	5	-	-	-	-
<u>Ecuador</u>	-	591	73	221	203	287	36	286	22	376	25	366	58	609	76	980
En porcentaje del total	-	5	4	3	3	3	-	1	-	2	-	1	2	1	3	2
<u>Guyana</u>	62	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>Jamaica</u>	-	3	3	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	200
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>México</u>	-	1	-	-	2	-	1	-	3	-	-	-	-	-	468	1 284
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17	2
<u>Perú</u>	8	-	76	3 486	21	5 257	8	3 614	417	-	325	1 292	864	2 979	243	-
En porcentaje del total	-	-	4	45	-	52	-	19	4	-	5	3	31	7	9	-
<u>Uruguay</u>	1 915	508	821	705	1 153	281	76	40	90	-	92	1	93	95	303	-
En porcentaje del total	19	4	48	9	20	3	1	-	1	-	1	-	3	-	11	-
<u>Venezuela</u>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	246	-	515	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9	-	19	-

a/ Bulgaria importó de Bolivia solamente 732 000 dólares en 1972.

Cuadro 10.2

CHECOSLOVAQUIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE LOS PAISES DE AMERICA LATINA

(En miles de dólares)

	1960		1961		1962		1963		1964		1965		1966		1967		1968	
	Exporta- ciones	Importa- ciones																
<u>Total intercambio</u>	40 423	35 531	38 050	43 776	32 157	41 404	24 835	35 797	27 844	28 721	23 872	36 056	31 746	33 891	26 789	34 908	26 503	28 639
<u>Total porcentaje</u>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<u>De los cuales:</u>																		
<u>Argentina</u>	10 040	14 275	9 895	13 439	4 486	18 254	3 966	9 037	2 588	6 968	3 793	9 579	3 805	8 442	1 695	8 355	1 939	5 246
En porcentaje del total	25	40	26	31	14	44	16	25	9	24	16	27	12	25	6	24	7	18
<u>Bolivia</u>	656	-	739	-	1 021	-	907	-	912	-	956	-	1 523	-	1 342	-	1 021	-
En porcentaje del total	2	-	2	-	3	-	4	-	3	-	4	-	5	-	5	-	4	-
<u>Brasil</u>	18 986	17 005	15 099	21 920	15 931	11 838	9 996	13 122	11 121	12 870	7 105	13 717	12 016	12 927	10 524	10 162	9 281	8 922
En porcentaje del total	47	48	40	50	49	28	40	37	40	45	30	38	38	38	39	29	35	31
<u>Colombia</u>	1 905	2 062	2 428	2 667	1 707	1 394	1 262	1 903	1 749	306	1 853	1 549	1 240	1 772	1 638	1 683	1 715	2 008
En porcentaje del total	5	6	6	6	5	3	5	5	6	1	8	4	4	5	6	5	6	7
<u>Costa Rica</u>	197	65	188	46	214	20	100	214	229	225	375	336	481	343	304	304	250	179
En porcentaje del total	-	-	-	-	1	-	-	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1
<u>Chile</u>	895	270	1 720	373	1 490	633	694	893	1 062	63	981	545	953	196	1 078	-	1 576	48
En porcentaje del total	2	-	4	1	5	1	3	2	4	-	4	2	3	1	4	-	6	-
<u>Ecuador</u>	530	352	436	376	368	392	542	28	594	374	581	787	595	1 285	629	2 134	1 231	3 494
En porcentaje del total	1	1	1	1	1	1	2	-	2	1	2	2	2	4	3	6	5	12
<u>Guyana</u>	-	-	-	-	-	-	430	-	445	-	-	-	-	-	-	-	-	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>Jamaica</u>	428	96	457	177	255	257	157	338	166	445	72	49	98	152	78	86	50	255
En porcentaje del total	1	-	1	-	1	1	1	1	1	2	-	-	-	-	-	-	-	1
<u>México</u>	2 267	633	2 151	296	1 751	4 139	2 014	5 578	3 371	1 862	2 691	1 531	3 513	1 029	3 244	665	3 478	663
En porcentaje del total	6	2	6	1	5	10	8	16	12	6	11	4	11	3	12	2	13	2
<u>Perú</u>	1 005	-	1 118	551	981	-	994	171	1 264	499	1 602	3 698	1 910	5 583	1 471	8 254	786	5 202
En porcentaje del total	2	-	3	1	3	-	4	-	4	2	7	10	6	16	5	24	3	18
<u>Uruguay</u>	1 383	628	1 450	3 795	1 143	4 250	656	4 021	1 119	4 738	483	3 589	1 648	2 002	818	2 852	1 260	2 624
En porcentaje del total	3	2	4	9	4	10	3	11	4	16	2	10	5	6	3	8	5	9
<u>Venezuela</u>	2 131	145	2 369	136	2 810	227	3 117	492	3 224	371	3 380	676	3 964	160	3 968	413	3 916	-
En porcentaje del total	5	-	6	-	9	1	12	1	11	1	14	2	12	-	15	1	15	-

Cuadro 10.2 (conclusión)

	1969		1970		1971		1972		1973		1974		1975		1976	
	Exporta- ciones	Importa- ciones														
<u>Total intercambio</u>	<u>25 599</u>	<u>36 776</u>	<u>30 895</u>	<u>59 724</u>	<u>32 681</u>	<u>51 159</u>	<u>44 799</u>	<u>60 439</u>	<u>39 779</u>	<u>91 833</u>	<u>64 081</u>	<u>106 405</u>	<u>83 598</u>	<u>128 050</u>	<u>74 641</u>	<u>195 214</u>
<u>Total porcentaje</u>	<u>100</u>															
<u>De los cuales:</u>																
<u>Argentina</u>	2 644	6 996	4 629	8 575	3 122	5 450	2 160	7 535	1 948	25 126	9 703	20 725	9 090	14 930	7 437	18 734
En porcentaje del total	10	19	15	14	10	11	5	12	5	27	15	19	11	12	10	10
<u>Bolivia</u>	784	-	1 313	520	1 151	431	1 277	2 266	2 986	2 941	4 600	9 142	4 253	6 452	3 714	5 817
En porcentaje del total	3	-	4	1	3	1	3	4	8	3	7	9	5	5	5	3
<u>Brasil</u>	7 643	11 429	8 450	14 776	11 624	12 428	21 703	21 036	14 796	40 016	24 660	30 860	31 057	59 591	24 697	102 773
En porcentaje del total	30	31	27	25	35	24	48	35	37	44	38	29	37	47	33	53
<u>Colombia</u>	1 725	3 239	2 086	2 662	2 869	2 208	1 935	2 991	2 635	3 617	2 874	5 984	2 691	3 174	3 806	8 424
En porcentaje del total	7	9	7	4	9	4	4	5	7	4	4	6	3	2	5	4
<u>Costa Rica</u>	344	339	373	321	381	305	491	319	801	963	811	2 325	1 018	4 828	1 304	6 822
En porcentaje del total	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	4	2	3
<u>Chile</u>	1 200	3	1 622	193	1 884	711	1 259	1 786	3 412	-	421	2	233	7	184	-
En porcentaje del total	5	-	5	-	6	1	3	3	9	-	-	-	-	-	-	-
<u>Ecuador</u>	1 850	2 035	734	3 880	669	2 657	769	3 753	974	4 334	1 986	4 531	2 292	8 905	2 227	9 814
En porcentaje del total	7	5	2	6	2	5	2	6	2	5	3	4	3	7	3	5
<u>Guyana</u>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	127	-	193	-	320	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>Jamaica</u>	10	276	16	310	5	156	24	231	2	221	122	330	13	314	-	453
En porcentaje del total	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
<u>México</u>	3 374	387	3 739	651	3 831	527	5 465	588	4 939	676	5 731	1 036	9 487	2 244	9 821	8 466
En porcentaje del total	13	1	12	1	12	1	12	1	12	1	9	1	11	2	13	4
<u>Perú</u>	859	7 194	1 225	18 733	1 973	21 436	3 867	15 838	2 415	6 431	3 577	19 359	6 172	19 706	6 103	23 068
En porcentaje del total	3	20	4	31	6	42	9	26	6	7	6	18	7	15	8	12
<u>Uruguay</u>	895	4 774	1 751	7 847	863	4 422	583	3 550	563	7 504	1 327	11 263	1 243	6 558	1 212	6 339
En porcentaje del total	3	13	6	13	3	9	1	6	1	8	2	11	1	5	3	3
<u>Venezuela</u>	4 271	104	4 957	1 256	4 309	428	5 266	546	4 308	4	8 142	938	15 856	1 341	13 816	4 504
En porcentaje del total	17	-	16	2	13	1	12	1	11	-	13	1	19	1	19	2

Cuadro 10.3

HUNGRIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE LOS PAISES DE AMERICA LATINA a/

(En miles de dólares)

	1960		1961		1962		1963		1964		1965		1966		1967		1968	
	Exporta- ciones	Importa- ciones																
Total intercambio	16 650	13 700	10 420	10 650	11 220	11 330	8 670	22 090	4 190	22 320	4 160	21 720	2 730	27 350	15 490	22 820	5 600	28 720
Total porcentaje	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
De los cuales:																		
Argentina	10 470	7 980	7 710	5 170	6 890	5 450	2 990	11 860	1 920	11 360	520	9 060	570	12 070	320	8 880	1 690	6 430
En porcentaje del total	63	58	74	48	61	48	34	53	46	51	13	42	21	44	2	39	30	22
Brasil	4 340	3 980	1 490	4 080	3 400	3 220	4 290	6 100	1 190	5 880	2 540	7 720	1 260	12 440	14 090	8 410	2 110	15 480
En porcentaje del total	26	29	14	38	30	28	49	28	28	26	61	36	46	45	91	37	38	54
Colombia	800	1 150	780	90	400	750	710	520	610	370	330	1 080	230	220	260	960	690	440
En porcentaje del total	5	8	7	1	4	7	8	2	15	2	8	5	8	1	2	4	12	1
Costa Rica	110	-	70	-	140	-	140	-	100	-	180	-	140	-	140	-	130	-
En porcentaje del total	1	-	1	-	1	-	2	-	2	-	4	-	5	-	1	-	2	-
Ecuador	50	-	20	-	20	-	40	-	40	-	40	-	40	-	110	1 610	70	1 790
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1	-	1	-	1	7	1	6
Guyana	160	-	170	-	120	-	160	-	150	-	140	-	50	-	50	-	20	-
En porcentaje del total	1	-	2	-	1	-	2	-	3	-	3	-	2	-	-	-	-	-
México	-	-	20	-	10	-	30	-	70	-	100	-	260	370	260	10	620	160
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	2	-	10	1	2	-	11	1
Perú	-	-	-	810	-	1 050	-	2 580	-	2 670	-	2 240	-	1 320	-	1 950	20	2 700
En porcentaje del total	-	-	-	8	-	9	-	12	-	12	-	10	-	5	-	9	-	9
Uruguay	410	590	120	500	130	860	80	1 030	80	2 040	60	1 620	20	930	40	1 000	50	1 720
En porcentaje del total	2	4	1	5	1	8	1	5	2	9	1	7	1	3	-	4	1	6
Venezuela	310	-	40	-	110	-	230	-	30	-	250	-	160	-	220	-	200	-
En porcentaje del total	2	-	-	-	1	-	3	-	1	-	6	-	6	-	1	-	4	-

Cuadro 10.3 (conclusión)

	1969		1970		1971		1972		1973		1974		1975		1976	
	Exportaciones	Importaciones														
<u>Total intercambio</u>	15 850	24 570	13 260	42 390	17 930	34 830	14 340	29 940	33 440	43 070	38 220	69 670	29 240	93 690	22 410	151 690
<u>Total porcentaje</u>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<u>De los cuales:</u>																
<u>Argentina</u>	2 040	7 640	770	11 520	1 850	4 440	1 740	3 410	2 470	5 860	4 040	1 600	1 460	8 880	2 390	1 020
En porcentaje del total	13	31	6	27	10	13	12	11	7	14	10	2	5	9	11	1
<u>Brasil</u>	10 860	9 500	8 560	13 580	2 080	12 400	4 710	12 000	17 110	21 500	14 080	49 730	11 720	51 560	5 230	109 300
En porcentaje del total	68	39	65	32	12	36	33	40	51	50	37	71	40	55	23	72
<u>Colombia</u>	350	2 420	640	3 080	420	2 760	570	2 660	450	2 210	570	2 320	900	9 030	700	1 160
En porcentaje del total	2	10	5	7	2	8	4	9	1	5	1	3	3	10	3	1
<u>Costa Rica</u>	130	-	130	-	150	400	260	150	160	70	310	-	230	-	10	-
En porcentaje del total	1	-	1	-	1	1	2	1	-	-	1	-	1	-	-	-
<u>Ecuador</u>	1 700	1 280	1 890	4 580	1 960	4 730	1 620	6 130	1 450	4 420	2 240	7 820	450	11 860	100	13 300
En porcentaje del total	11	5	14	11	11	14	11	20	4	10	6	11	1	13	-	9
<u>Guyana</u>	30	-	-	-	30	-	10	-	10	-	70	-	70	-	40	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>México</u>	460	410	830	1 660	710	2 190	900	350	1 230	800	1 740	1 210	1 450	940	3 010	4 520
En porcentaje del total	3	2	6	4	4	6	6	1	4	2	5	2	5	1	13	3
<u>Perú</u>	90	2 700	180	7 460	10 410	7 430	3 840	5 120	9 590	8 120	13 260	6 520	8 430	11 310	6 440	21 850
En porcentaje del total	1	11	1	18	58	21	27	17	29	19	35	9	29	12	29	14
<u>Uruguay</u>	50	620	80	510	60	480	70	120	70	80	190	470	690	110	1 610	540
En porcentaje del total	-	2	1	1	-	1	-	-	-	-	-	1	2	-	7	-
<u>Venezuela</u>	140	-	180	-	260	-	620	-	900	10	1 720	-	3 840	-	2 880	-
En porcentaje del total	1	-	1	-	1	-	4	-	3	-	5	-	13	-	13	-

a/ Falta información para Bolivia, Chile y Jamaica.

Cuadro 10.4

POLONIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE LOS PAISES DE AMERICA LATINA

(En miles de dólares)

	1960		1961		1962		1963		1964		1965		1966		1967		1968	
	Exporta- ciones	Importa- ciones																
<u>Total intercambio</u>	30 822	48 819	21 124	33 172	8 572	27 611	15 718	36 907	11 675	45 880	13 765	98 982	20 880	55 284	22 282	45 691	24 735	42 561
<u>Total porcentaje</u>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<u>De los cuales:</u>																		
<u>Argentina</u>	8 378	19 498	7 295	13 831	1 588	19 405	515	18 629	2 012	14 466	2 615	13 270	3 287	23 266	2 129	14 218	2 799	10 662
En porcentaje del total	27	40	34	42	18	70	3	50	17	32	19	13	16	42	10	31	11	25
<u>Bolivia</u>	3	-	10	-	17	-	29	-	8	-	4	-	5	-	9	-	15	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>Brasil</u>	19 937	26 249	11 427	16 513	5 033	5 943	13 274	12 276	5 570	8 359	4 550	7 213	11 637	6 574	12 285	13 883	12 084	12 577
En porcentaje del total	65	54	54	50	59	21	84	33	48	18	33	7	56	12	55	30	49	30
<u>Colombia</u>	83	786	6	2	2	-	472	1 488	1 158	1 574	1 513	3 612	1 767	4 202	2 676	3 697	3 503	4 839
En porcentaje del total	-	2	-	-	-	-	3	4	10	3	11	4	8	8	12	8	14	11
<u>Costa Rica</u>	3	-	2	-	35	-	54	12	66	-	46	-	80	199	112	-	103	225
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
<u>Chile</u>	102	529	195	1 083	864	416	181	1 847	310	2 695	368	322	682	706	901	2 361	1 304	3 050
En porcentaje del total	-	1	1	3	10	1	1	5	3	6	3	-	3	1	4	5	5	7
<u>Ecuador</u>	47	21	57	32	64	36	80	33	90	29	64	63	84	26	388	2 131	154	863
En porcentaje del total	-	-	-	-	1	-	1	-	1	-	-	-	-	-	2	5	1	2
<u>Guyana</u>	115	-	144	-	240	-	180	-	159	-	172	-	157	-	41	-	18	-
En porcentaje del total	-	-	1	-	3	-	1	-	1	-	1	-	1	-	-	-	-	-
<u>Jamaica</u>	24	-	64	-	59	-	38	174	52	350	81	214	39	171	37	342	29	606
En porcentaje del total	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1	-	1
<u>México</u>	235	19	178	138	122	182	332	383	780	9 664	681	69 367	381	7 051	662	1 043	616	2 566
En porcentaje del total	1	-	1	-	1	1	2	1	7	21	5	70	2	13	3	2	2	6
<u>Perú</u>	7	93	1	125	-	-	-	-	-	2 524	1	3 662	1 036	5 606	87	5 497	1 062	6 297
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	-	4	5	10	-	12	4	15
<u>Uruguay</u>	374	1 624	246	1 448	260	1 625	115	2 065	433	6 219	505	1 147	770	6 094	653	2 519	261	876
En porcentaje del total	1	3	1	4	3	6	1	6	4	13	4	1	4	11	3	6	1	2
<u>Venezuela</u>	1 514	-	1 499	-	288	-	448	-	937	-	3 165	112	955	1 389	2 302	-	2 787	-
En porcentaje del total	5	-	7	-	3	-	3	-	8	-	23	-	5	3	10	-	11	-

Cuadro 10.4 (conclusión)

	1969		1970		1971		1972		1973		1974		1975		1976	
	Exportaciones	Importaciones														
<u>Total intercambio</u>	38 430	52 328	47 656	46 236	55 087	60 318	75 233	64 252	36 637	94 217	65 858	141 298	140 972	129 556	201 752	173 482
<u>Total porcentaje</u>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<u>De los cuales:</u>																
<u>Argentina</u>	2 924	15 451	10 010	18 389	8 928	15 025	11 075	12 578	8 041	21 544	16 923	15 054	32 710	19 787	23 200	9 782
En porcentaje del total	8	30	21	40	16	25	15	19	22	23	26	11	23	15	11	6
<u>Bolivia</u>	11	-	11	-	20	1 031	151	732	26	2 006	299	5 135	376	6 803	3 024	5 503
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	2	-	1	-	2	-	4	-	5	1	3
<u>Brasil</u>	13 573	18 621	21 505	19 034	39 085	19 952	36 807	26 852	15 876	33 533	32 634	43 461	81 542	60 075	106 779	99 195
En porcentaje del total	35	36	45	41	71	33	49	42	43	35	50	31	58	46	53	57
<u>Colombia</u>	4 968	4 766	8 679	3 053	1 446	8 680	23 120	9 447	5 642	8 365	8 873	17 315	2 971	13 463	41 616	28 907
En porcentaje del total	13	9	18	7	3	14	31	15	15	9	13	12	2	10	21	17
<u>Costa Rica</u>	184	-	141	-	115	439	66	144	54	-	29	-	30	-	74	87
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>Chile</u>	1 550	1 030	2 039	-	690	2 003	1 131	1 450	956	5 522	-	17 251	-	-	-	-
En porcentaje del total	4	2	4	-	1	3	2	2	3	6	-	12	-	-	-	-
<u>Ecuador</u>	869	231	2 181	63	1 728	2 582	651	645	865	199	759	2 222	1 157	779	485	10
En porcentaje del total	2	-	5	-	3	4	1	1	2	-	1	1	1	1	-	-
<u>Guyana</u>	8	-	4	-	3	-	4	-	23	-	8	-	12	-	41	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>Jamaica</u>	3	824	-	726	-	728	17	-	9	213	19	791	8	1 092	-	1 582
En porcentaje del total	-	2	-	2	-	1	-	-	-	-	-	1	-	1	-	-
<u>México</u>	10 660	216	557	250	538	536	425	1 369	580	4 437	836	7 833	13 165	2 326	10 404	3 909
En porcentaje del total	28	-	1	-	1	1	-	2	2	5	1	6	9	2	5	2
<u>Perú</u>	720	10 033	501	3 309	872	8 537	552	10 564	2 723	4 832	3 738	26 838	2 299	19 490	7 263	22 577
En porcentaje del total	2	19	1	7	2	14	-	16	7	5	6	19	2	15	4	13
<u>Uruguay</u>	177	1 156	32	1 412	272	805	100	466	718	13 524	109	3 237	3 685	4 461	2 192	1 507
En porcentaje del total	-	2	-	3	-	1	-	1	2	14	-	2	3	3	1	1
<u>Venezuela</u>	2 783	-	1 996	-	1 390	-	1 134	5	1 124	42	1 631	2 161	3 017	1 280	6 674	423
En porcentaje del total	7	-	4	-	2	-	2	-	3	-	2	1	2	1	3	-

Cuadro 10.5

RUMANIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE LOS PAISES DE AMERICA LATINA a/

(En miles de dólares)

	1960		1961		1962		1963		1964		1965		1966		1967		1968	
	Exporta- ciones	Importa- ciones																
Total intercambio	5 191	2 964	5 645	6 014	4 954	7 668	2 507	8 009	3 549	7 511	5 653	6 938	4 242	3 312	4 590	2 412	7 829	8 636
Total porcentaje	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
De los cuales:																		
Argentina	2 148	1 625	3 395	1 143	1 468	4 643	717	2 314	950	3 028	1 116	1 120	3 361	383	1 294	608	1 430	957
En porcentaje del total	41	55	60	19	30	61	28	29	27	40	20	16	79	11	28	25	18	11
Bolivia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	2 925	1 212	2 075	1 567	3 194	3 016	1 745	5 516	2 572	4 483	4 525	5 090	859	2 175	2 659	1 127	5 265	4 283
En porcentaje del total	56	41	37	26	64	39	70	69	72	60	80	73	20	66	58	47	67	50
Colombia	-	-	167	93	-	-	...	174	-	-	...	-	-	...	612	443	337	2 767
En porcentaje del total	-	-	3	2	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	13	18	4	32
Costa Rica	1	...	-	-	-	...	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	...
En porcentaje del total	-	...	-	-	-	...	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	...
Chile	-	-	-	...	245	...	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	40	...
En porcentaje del total	-	-	-	...	5	...	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	...
Ecuador	1	...	-	...	-	-	-	...	-	...	-	-	-	-	...	234	186	516
En porcentaje del total	-	-	-	...	-	-	-	...	-	...	-	-	-	-	...	10	2	6
Guyana	4	...	6	...	11	...	45	...	5	...	2	...	-	-	-	-	-	-
En porcentaje del total	-	...	-	...	-	...	2	...	-	...	-	...	-	-	-	-	-	-
México	11	5	...	2 959	1	9	...	5	3	-	12	3	12	2	-	-	-	-
En porcentaje del total	-	-	...	49	-	-	...	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Perú	7	...	-	...	1	...	-	-	-	...	-	725	-	752	-	...	3	113
En porcentaje del total	-	...	-	...	-	...	-	-	-	...	-	10	-	25	-	...	-	1
Uruguay	94	122	-	252	34	...	-	-	19	...	-	...	7	...	17	...	1	...
En porcentaje del total	2	4	-	4	1	...	-	-	1	...	-	...	-	...	-	...	-	...
Venezuela	-	-	2	...	-	-	-	-	-	-	-	...	3	...	8	...	567	...
En porcentaje del total	-	-	-	...	-	-	-	-	-	-	-	...	-	...	-	...	7	...

Cuadro 10.5 (conclusión)

	1969		1970		1971		1972		1973		1974		1975		1976	
	Exporta- ciones	Importa- ciones														
<u>Total intercambio</u>	4 845	7 215	9 030	18 485	8 940	17 281	23 694	21 528	10 155	29 411	27 756	49 045	83 718	46 457	106 375	105 698
<u>Total porcentaje</u>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<u>De los cuales:</u>																
<u>Argentina</u>	1 388	2 612	190	9 156	1 676	6 180	2 315	11 032	754	3 440	7 392	1 270	34 311	493	10 171	22 191
En porcentaje del total	29	36	2	49	19	36	10	51	7	12	27	3	41	1	10	21
<u>Bolivia</u>	-	-	3	...	5	...	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>Brasil</u>	2 267	3 602	5 815	5 185	3 399	6 036	2 850	2 649	3 754	10 656	8 180	14 500	21 189	32 631	78 964	49 361
En porcentaje del total	47	50	64	28	38	35	12	12	37	36	29	30	25	70	74	47
<u>Colombia</u>	1 016	...	2 499	2 363	514	1 428	880	735	3 075	1 851	4 574	5 898	2 581	1 713	2 671	3 776
En porcentaje del total	21	...	28	13	6	8	4	3	30	6	16	12	3	4	3	4
<u>Costa Rica</u>	-	-	-	-	-	-	-	-	515	...	1	...	2 127	1 245	2 417	2 250
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	5	...	-	...	3	3	2	2
<u>Chile</u>	-	-	7	574	1 883	...	15 770	2 426	280	6 583	1 309	21 364	5 013	...	1 009	3 343
En porcentaje del total	-	-	-	3	21	-	66	11	3	22	5	43	6	-	1	3
<u>Ecuador</u>	...	1 001	...	292	-	...	-	1 421	385	...	841	1 540	46	2 136	549	4 121
En porcentaje del total	...	14	...	2	-	...	-	7	4	...	3	3	-	5	-	4
<u>Guyana</u>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>México</u>	2	...	4	2	18	...	52	...	404	...	3 517	86	3 840	94	4 306	3 809
En porcentaje del total	-	...	-	-	-	...	-	...	4	...	13	-	4	-	4	4
<u>Perú</u>	4	...	36	913	1 120	3 637	1 634	3 229	758	6 704	1 597	4 387	13 497	8 063	4 597	16 036
En porcentaje del total	-	-	...	5	12	21	7	15	7	23	6	9	16	17	4	15
<u>Uruguay</u>	-	...	4	...	5	...	14	36	-	177	8	...	18	82	41	811
En porcentaje del total	-	...	-	...	-	...	-	-	-	1	-	...	-	-	-	1
<u>Venezuela</u>	168	...	472	...	320	...	179	...	230	...	337	...	1 096	...	1 650	...
En porcentaje del total	3	...	5	...	4	...	1	...	2	...	1	...	1	...	2	...

a/ Falta información para Jamaica.

Cuadro 10.6

UNION SOVIETICA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE LOS PAISES DE AMERICA LATINA a/

(En miles de dólares)

	1960		1961		1962		1963		1964		1965		1966		1967		1968	
	Exporta- ciones	Importa- ciones																
<u>Total intercambio</u>	<u>32 100</u>	<u>36 100</u>	<u>29 700</u>	<u>52 000</u>	<u>38 300</u>	<u>75 400</u>	<u>30 500</u>	<u>76 400</u>	<u>28 500</u>	<u>60 200</u>	<u>49 800</u>	<u>108 800</u>	<u>37 500</u>	<u>160 000</u>	<u>19 800</u>	<u>72 100</u>	<u>22 600</u>	<u>82 700</u>
<u>Total porcentaje</u>	<u>100</u>																	
<u>De los cuales:</u>																		
<u>Argentina</u>	14 000	22 000	11 000	20 000	8 000	10 000	1 000	18 000	4 000	20 000	20 000	72 000	7 000	107 000	5 000	23 000	3 000	29 000
En porcentaje	44	61	37	38	21	13	3	24	14	33	40	66	19	67	25	32	13	35
<u>Bolivia</u>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>Brasil</u>	16 000	9 000	18 000	24 000	30 000	36 000	29 000	43 000	24 000	37 000	28 000	33 000	28 000	31 000	12 000	35 000	14 000	28 000
En porcentaje del total	50	25	61	46	78	48	95	56	84	61	56	30	75	19	61	49	62	34
<u>Colombia</u>	-	200	-	800	-	-	200	-	-	-	-	300	400	1 100	2 300	1 500	800	2 100
En porcentaje del total	-	1	-	2	-	-	1	-	-	-	1	-	3	1	8	1	9	4
<u>Costa Rica</u>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
En porcentaje del total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>Chile</u>	-	100	-	400	-	1 000	-	1 900	-	100	200	100	100	200	100	200	100	-
En porcentaje	-	-	-	1	-	1	1	2	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-
<u>Ecuador</u>	-	200	-	-	-	-	-	100	-	-	-	-	-	-	-	200	-	12 400
En porcentaje del total	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15
<u>México</u>	800	3 300	100	300	100	7n300	100	8 200	300	2 100	800	300	700	10 300	800	9 200	2 700	8 400
En porcentaje del total	2	9	-	1	-	10	-	11	1	1	3	2	-	2	6	4	13	12
<u>Perú</u>	-	-	-	2 400	-	5 800	-	200	-	-	-	100	-	-	-	-	-	-
En porcentaje del total	-	-	-	5	-	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>Uruguay</u>	1 300	1 300	600	4 100	200	15 300	200	5 200	200	1 000	400	3 000	600	9 200	400	37700	700	1 500
En porcentaje del total	44	4	2	8	1	20	1	7	1	2	1	1 3	2	6	2	5	3	2

Cuadro 10.6. (conclusión)

	1969		1970		1971		1972		1973		1974		1975		1976	
	Exporta- ciones	Importa- ciones														
<u>Total intercambio</u>	<u>25 100</u>	<u>104 900</u>	<u>9 200</u>	<u>77 000</u>	<u>14 200</u>	<u>113 600</u>	<u>31 600</u>	<u>140 600</u>	<u>55 300</u>	<u>338 700</u>	<u>143 500</u>	<u>391 100</u>	<u>198 800</u>	<u>1 014 600</u>	<u>158 400</u>	<u>925 400</u>
<u>Total porcentaje</u>	<u>100</u>															
<u>De los cuales:</u>																
<u>Argentina</u>	7 000	26 000	2 000	31 000	2 000	34 000	2 000	28 000	6 000	98 000	8 000	174 000	15 000	407 000	12 000	313 000
En porcentaje del total	28	25	22	40	14	30	6	20	11	29	6	44	8	40	7	34
<u>Bolivia</u>	-	-	-	3 000	-	10 000	1 000	3 000	5 000	17 000	5 000	15 000	4 000	13 000	6 000	17 000
En porcentaje del total	-	-	-	4	-	9	3	2	9	5	3	4	2	1	4	2
<u>Brasil</u>	12 000	49 000	3 000	23 000	2 000	46 000	9 000	79 000	13 000	158 000	119 000	148 000	129 000	420 000	106 000	534 000
En porcentaje del total	48	48	33	30	14	40	28	56	24	47	83	38	65	41	67	58
<u>Colombia</u>	2 500	4 200	1 700	10 400	1 200	4 800	3 300	1 400	1 100	12 600	1 300	5 700	2 600	9 800	2 400	4 600
En porcentaje del total	10	4	18	14	8	4	10	1	2	4	1	1	1	1	2	-
<u>Costa Rica</u>	-	5 200	-	6 900	-	2 400	-	3 400	300	6 900	800	2 100	700	-	800	300
En porcentaje del total	-	5	-	9	-	2	-	2	-	2	1	1	-	-	1	-
<u>Chile</u>	200	100	600	300	7 700	900	13 900	8 800	21 800	17 100	-	-	-	-	-	-
En porcentaje del total	1	-	6	-	54	1	44	6	39	5	-	-	-	-	-	-
<u>Ecuador</u>	200	13 900	100	800	-	3 700	100	2 800	300	900	700	5 800	800	17 900	500	10 300
En porcentaje del total	1	13	1	1	-	3	-	2	-	-	-	1	-	2	-	1
<u>México</u>	900	5 500	800	300	300	200	700	9 000	700	100	500	1 700	6 100	2 400	9 600	15 400
En porcentaje del total	3	5	9	-	2	9	2	7	1	-	1	-	3	-	6	2
<u>Perú</u>	1 400	-	100	200	-	200	200	2 200	6 000	20 900	6 100	6 200	39 200	125 100	19 300	25 100
En porcentaje del total	6	-	1	-	-	-	1	2	11	6	4	2	20	12	12	3
<u>Uruguay</u>	900	1 000	900	1 100	1 000	1 400	1 400	2 600	1 100	7 200	1 100	32 600	1 400	19 400	1 800	5 700
En porcentaje del total	3	1	10	1	7	1	4	2	2	2	1	8	1	2	1	-

a/ Falta información para Guyana, Jamaica y Venezuela.

Cuadro 13.1

BULGARIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE LOS PAISES DE AMERICA LATINA^{a/}, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Títulos de las secciones	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>								
	<u>Total</u>	<u>3 208</u>	<u>10 715</u>	<u>2 198</u>	<u>6 177</u>	<u>7 518</u>	<u>11 798</u>	<u>6 879</u>	<u>3 383</u>	<u>3 195</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	853	7 974	733	4 694	3 533	3 506	118	15	118
1	Bebidas y tabacos	48	126	158	92	51	802	53	70	39
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	21	129	44	25	20	19	-	-	-
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	27	9	9	11	5	51	58	147	79
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	941	910	-	99	16	-	-	-	-
5	Productos químicos	344	373	369	409	1 505	239	459	1 542	1 068
6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	658	891	501	302	1 138	3 337	5 351	137	487
7	Maquinaria y material de transporte	313	298	373	537	1 249	3 838	839	1 465	1 398
8	Artículos manufacturados diversos	-	3	10	9	1	5	1	6	5
		<u>Importaciones</u>								
	<u>Total</u>	<u>18 337</u>	<u>12 253</u>	<u>9 518</u>	<u>10 016</u>	<u>18 917</u>	<u>24 533</u>	<u>48 617</u>	<u>42 514</u>	<u>56 507</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	11 546	9 163	6 792	6 909	15 888	21 775	41 765	37 030	49 174
1	Bebidas y tabacos	-	164	45	75	-	-	-	-	-
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	6 320	1 655	1 761	2 185	1 049	113	1 031	2 040	3 642
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	20	7	-	-	51	22	8	-	2 481
5	Productos químicos	442	1 262	914	822	1 156	1 026	3 497	1 605	1 193
6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	3	-	-	20	772	1 597	2 314	1 827	-
7	Maquinaria y material de transporte	4	-	3	-	-	-	-	4	-
8	Artículos manufacturados diversos	1	2	3	5	1	-	2	6	18

Nota: Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentaje presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

a/ No incluye Cuba.

Cuadro 13.1.1

BULGARIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE ARGENTINA, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>								
	<u>Total</u>	<u>42</u>	<u>272</u>	<u>112</u>	<u>306</u>	<u>284</u>	<u>100</u>	<u>197</u>	<u>170</u>	<u>196</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	1	1	-	-	-	-	-	-	-
1	Bebidas y tabacos	1	3	-	2	3	-	2	-	-
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	34	141	56	32	20	19	-	-	-
5	Productos químicos	5	124	49	148	220	72	185	170	192
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	3	-	118	29	1	-	-	-
7	Maquinaria y material de transporte	1	-	7	6	12	8	9	-	-
8	Artículos manufacturados diversos	-	-	-	-	-	-	1	-	4
		<u>Importaciones</u>								
	<u>Total</u>	<u>691</u>	<u>250</u>	<u>1 450</u>	<u>1 408</u>	<u>905</u>	<u>686</u>	<u>3 847</u>	<u>8 755</u>	<u>7 257</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	-	6 355	2 418
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	684	247	1 344	1 103	-	17	68	-	1 003
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	-	2	-	-	27	-	-	-	-
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	-	-	195	517	428	2 886	1 080	982
5	Productos químicos	-	-	103	110	360	241	329	303	210
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	563	1 013	2 639
7	Maquinaria y material de transporte	6	-	3	-	-	-	-	-	-
8	Artículos manufacturados diversos	1	1	1	1	1	-	1	3	5

Cuadro 13.1.2

BULGARIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE BRASIL, SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>								
	<u>Total</u>	<u>1 983</u>	<u>7 659</u>	<u>84</u>	<u>3 750</u>	<u>4 283</u>	<u>3 002</u>	<u>5 541</u>	<u>1 184</u>	<u>573</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	811	6 223	6	3 696	3 456	22	51	12	-
1	Bebidas y tabacos	1	2	3	2	2	-	9	9	-
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	2	3	7	3	5	-	-	-	-
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	3	-	-	-	-	-	-	-	-
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	941	910	-	-	-	-	-	-	-
5	Productos químicos	120	82	62	39	48	62	42	1 022	569
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material		97	5	5	763	2 918	5 176	40	-
7	Maquinaria y material de transporte	105	342	2	5	10	-	263	99	4
8	Artículos manufacturados diversos	-	-	-	-	-	-	-	2	-
		<u>Importaciones</u>								
	<u>Total</u>	<u>16 944</u>	<u>9 403</u>	<u>3 278</u>	<u>1 554</u>	<u>12 433</u>	<u>21 813</u>	<u>40 029</u>	<u>28 694</u>	<u>45 801</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	10 856	8 061	3 085	1 279	11 988	21 366	39 338	28 436	45 776
1	Bebidas y tabacos	-	-	-	17	-	-	-	-	-
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	5 636	423	87	-	-	-	-	36	-
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	9	2	-	-	24	1	8	-	25
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	91	-	14	43	31	-	-	-
5	Productos químicos	443	826	106	244	237	326	282	222	-
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	142	90	400	-	-

Cuadro 13.1.3

BULGARIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA, SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>								
	<u>Total</u>	<u>161</u>	<u>132</u>	<u>313</u>	<u>30</u>	<u>1 131</u>	<u>27</u>	<u>87</u>	<u>159</u>	<u>337</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	1	-	-	-	-	-	-	-	-
1	Bebidas y tabacos	1	3	4	-	-	5	-	2	1
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	12	-	10	6	7	-	-	-	-
5	Productos químicos	71	87	39	-	1 078	16	26	1	-
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	1	-
7	Maquinaria y material de transporte	76	41	257	24	45	6	61	155	336
8	Artículos manufacturados diversos	-	1	3	-	-	-	-	-	-
		<u>Importaciones</u>								
	<u>Total</u>	<u>291</u>	<u>1 496</u>	<u>375</u>	<u>1 226</u>	<u>907</u>	-	<u>770</u>	<u>993</u>	<u>2</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	291	510	-	86	-	-	770	-	-
1	Bebidas y tabacos	-	164	45	58	-	-	-	-	-
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	822	330	1 082	907	-	-	993	-
8	Artículos manufacturados diversos	-	-	-	-	-	-	-	-	2

Cuadro 13.1.4

BULGARIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE ECUADOR, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
				<u>Exportaciones</u>						
	<u>Total</u>	-	-	<u>73</u>	<u>203</u>	<u>36</u>	<u>22</u>	<u>25</u>	<u>58</u>	<u>76</u>
5	Productos químicos	-	-	49	200	30	-	-	-	-
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	21			-	-	-	-
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	3	3	6	22	25	58	76
				<u>Importaciones</u>						
	<u>Total</u>	<u>399</u>	<u>591</u>	<u>221</u>	<u>287</u>	<u>286</u>	<u>376</u>	<u>366</u>	<u>609</u>	<u>980</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	399	591	221	287	286	376	366	609	980

Cuadro 13.1.5

BULGARIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE PERU, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
			<u>Exportaciones</u>							
	<u>Total</u>	-	<u>8</u>	<u>76</u>	<u>20</u>	<u>8</u>	<u>417</u>	<u>325</u>	<u>864</u>	<u>243</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	66	3	-
1	Bebidas y tabaco	-	8	74	4	-	-	-	-	-
5	Productos químicos	-	-	-	2	-	21	2	4	4
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	2	14	8	395	257	857	239
8	Artículos manufacturados diversos	-	-	-	-	-	1	-	-	-
			<u>Importaciones</u>							
	<u>Total</u>	<u>4</u>	-	<u>3 486</u>	<u>5 257</u>	<u>3 614</u>	-	<u>1 292</u>	<u>2 979</u>	-
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	3 486	5 257	3 614	-	1 291	1 247	-
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	4	-	-	-	-	-	-	-	-
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	1 732	-
8	Artículos manufacturados diversos	-	-	-	-	-	-	1	-	-

Cuadro 13.1.6

BULGARIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE URUGUAY, SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>								
	<u>Total</u>	<u>58</u>	<u>1 914</u>	<u>821</u>	<u>1 153</u>	<u>76</u>	<u>90</u>	<u>92</u>	<u>93</u>	<u>303</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	1	-	-	-	-	-
1	Bebidas y tabacos	43	107	74	82	42	65	41	59	36
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	7	1 724	717	961	-	-	-	-	-
5	Productos químicos	4	38	4	-	-	-	-	1	-
7	Maquinaria y material de transporte	4	45	25	110	34	25	51	33	267
		<u>Importaciones</u>								
	<u>Total</u>	-	<u>507</u>	<u>705</u>	<u>281</u>	<u>40</u>	-	<u>1</u>	<u>95</u>	-
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	163	-	-	-	-	-	-	-
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	344	705	259	-	-	-	-	-
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	22	40	-	1	95	-

Cuadro 13.2

CHECOSLOVAQUIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE AMERICA LATINA, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>56 192</u>	<u>71 889</u>	<u>73 173</u>	<u>98 128</u>	<u>85 770</u>	<u>62 097</u>	<u>74 316</u>	<u>63 364</u>	<u>72 730</u>	<u>61 796</u>	<u>61 347</u>	<u>70 955</u>	<u>81 128</u>	<u>80 967</u>	<u>119 120</u>	<u>146 821</u>	<u>127 849</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	2 775	4 611	4 012	5 024	5 150	3 035	5 788	6 305	5 465	4 261	4 073	6 060	7 199	7 419	9 039	10 782	11 503
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	8 013	7 586	7 700	8 311	7 816	264	232	103	110	1 150	101	72	83	53	146	128	186
3	Combustibles minerales lubricantes y productos conexos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8	-	7	4	-	-	-
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	-	-	-	-	-	23	23	37	-	-	-	-	-	-	-	-
5	Productos químicos	1 028	2 405	2 775	3 728	3 222	1 960	2 689	2 460	2 335	2 294	2 698	2 294	2 149	2 819	5 918	9 205	4 000
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	14 471	19 481	18 637	22 525	18 738	18 352	22 798	21 907	20 852	17 937	20 386	21 459	23 450	26 166	38 258	35 257	33 398
7	Maquinaria y material de transporte	29 905	37 806	40 049	58 540	50 789	38 486	42 756	32 203	43 369	35 866	33 698	40 886	48 236	44 504	65 757	91 441	78 654
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	55	-	30	363	562	288	383	184	4	2	2	8	108
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>36 910</u>	<u>72 841</u>	<u>80 702</u>	<u>76 896</u>	<u>44 301</u>	<u>79 165</u>	<u>83 806</u>	<u>70 075</u>	<u>74 703</u>	<u>77 201</u>	<u>116 780</u>	<u>119 507</u>	<u>104 197</u>	<u>138 789</u>	<u>173 309</u>	<u>195 063</u>	<u>271 965</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	11 249	32 922	38 168	43 975	25 150	56 035	59 623	47 714	52 452	58 116	85 094	88 408	73 714	98 101	107 890	134 271	182 507
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	25 150	38 701	41 799	32 357	19 058	16 050	15 550	16 634	12 525	12 967	16 361	14 589	20 161	29 946	38 280	33 997	52 144
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	-	-	-	-	2 006	1 844	228	164	463	65	40	1 100	4 413	5 312	4 692	5 243
5	Productos químicos	473	1 195	676	353	7 1 071	1 792	3 423	4 901	4 149	10 005	12 771	1 200	1 281	1 325	2 335	7 219	
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	26	23	58	211	86	4 003	4 984	2 045	4 648	1 464	5 254	3 699	8 002	4 725	19 326	19 768	24 586
7	Maquinaria y material de transporte	12	-	1	-	-	-	13	31	13	42	1	-	-	323	18	-	266
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 149	-	-

Cuadro 13.2.1

CHECOSLOVAQUIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE ARGENTINA, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>11 040</u>	<u>9 895</u>	<u>4 486</u>	<u>3 966</u>	<u>2 588</u>	<u>3 793</u>	<u>3 805</u>	<u>1 695</u>	<u>1 939</u>	<u>2 644</u>	<u>4 629</u>	<u>3 122</u>	<u>2 160</u>	<u>1 948</u>	<u>9 703</u>	<u>9 090</u>	<u>7 437</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	1	2	-	1	-	9	-	-	-	11	-	2	3	4	16	1	2
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	4 563	1 477	300	70	157	264	3	-	1	9	5	4	8	8	14	7	4
5	Productos químicos	12	45	5	1	25	23	120	71	65	48	69	62	46	24	160	234	86
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	918	1 237	792	282	32	501	818	753	639	896	1 143	697	280	285	3 358	876	375
7	Maquinaria y material de transporte	5 546	7 134	3 339	3 612	2 374	2 996	2 864	871	1 234	1 676	3 412	2 356	1 822	1 626	6 154	7 969	6 468
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	1	1	1	1	3	2
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>14 275</u>	<u>13 439</u>	<u>18 254</u>	<u>9 037</u>	<u>6 968</u>	<u>9 579</u>	<u>8 442</u>	<u>8 355</u>	<u>5 246</u>	<u>6 996</u>	<u>8 575</u>	<u>5 450</u>	<u>7 535</u>	<u>25 126</u>	<u>20 725</u>	<u>14 930</u>	<u>18 734</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	-	888	4 054	2 277	407	2	-	65	685	2 099	2 869	545	4 295	18 000	9 540	6 954	7 698
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	13 781	12 291	13 811	6 403	6 558	7 985	7 424	7 732	4 297	4 596	5 615	4 819	2 638	4 958	3 424	955	2 288
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	-	-	-	-	941	545	161	133	252	53	-	199	1 660	4 029	2 778	1 142
5	Productos químicos	471	247	382	353	1	644	467	373	124	39	32	77	391	503	640	609	750
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	23	13	7	4	2	7	6	4	7	10	6	9	12	5	3 092	3 634	6 856
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	-	-	-	-	-	20	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Cuadro 11.2.2

CHECOLOVAQUIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE BOLIVIA, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>656</u>	<u>739</u>	<u>1 021</u>	<u>907</u>	<u>912</u>	<u>956</u>	<u>1 523</u>	<u>1 342</u>	<u>1 021</u>	<u>748</u>	<u>1 313</u>	<u>1 151</u>	<u>1 277</u>	<u>2 986</u>	<u>4 600</u>	<u>4 253</u>	<u>3 714</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	422	341	265
5	Productos químicos	-	-	31	-	7	-	1	4	5	3	9	1	2	5	3	1	1
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	656	739	990	907	905	-	653	687	626	502	738	572	905	761	1 405	1 927	1 766
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	-	-	-	956	869	651	390	279	566	578	370	2 220	2 770	1 984	1 682
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<u>520</u>	<u>431</u>	<u>2 266</u>	<u>2 941</u>	<u>9 142</u>	<u>6 452</u>	<u>5 817</u>
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	520	76	90	-	-	-	-
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	355	2 176	2 941	9 142	6 452	5 817

Cuadro 1.2.3

CHECOSLOVAQUIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE BRASIL, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>18 986</u>	<u>15 099</u>	<u>15 931</u>	<u>9 996</u>	<u>11 121</u>	<u>7 105</u>	<u>12 016</u>	<u>10 524</u>	<u>9 281</u>	<u>7 643</u>	<u>8 450</u>	<u>11 624</u>	<u>21 703</u>	<u>14 796</u>	<u>24 660</u>	<u>31 057</u>	<u>24 697</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	1 140	1 437	1 076	1 132	1 363	-	1 169	1 292	1 036	1 242	664	1 249	1 535	1 646	2 622	3 062	2 129
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	1 805	1 866	2 484	1 877	3 495	-	3	21	15	-	-	5	23	-	38	-	-
5	Productos químicos	642	697	318	324	516	271	397	248	386	462	544	374	411	528	1 458	982	1 837
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	1 846	2 372	2 265	1 922	1 695	2 534	3 795	4 316	3 848	2 162	2 083	1 672	1 966	1 999	5 759	2 576	1 968
7	Maquinaria y material de transporte	13 553	8 727	9 788	4 741	4 052	4 300	6 652	4 645	3 993	3 717	5 153	8 324	17 768	10 623	14 783	24 437	18 763
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	6	-	-	-	-	-	-
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>17 005</u>	<u>21 920</u>	<u>11 838</u>	<u>13 122</u>	<u>12 870</u>	<u>13 717</u>	<u>12 927</u>	<u>10 162</u>	<u>8 922</u>	<u>11 429</u>	<u>14 776</u>	<u>12 428</u>	<u>21 036</u>	<u>40 016</u>	<u>30 860</u>	<u>59 591</u>	<u>102 773</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	7 699	12 565	4 628	4 792	8 400	10 790	7 515	6 087	5 963	8 275	11 320	8 741	15 422	30 997	20 278	43 705	77 333
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	9 293	9 355	7 210	8 330	4 470	1 742	4 216	3 944	2 847	3 014	3 147	3 532	4 419	6 003	8 999	13 824	20 271
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	-	-	-	-	994	1 019	17	13	-	12	17	901	2 641	1 283	1 279	3 972
5	Productos químicos	2	-	-	-	-	191	177	113	95	121	219	132	288	155	76	-	-
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	1	4	18	77	6	6	71	218	783	934
7	Maquinaria y material de transporte	11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	149	6	-	263
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Cuadro 15-2.4

CHECOSLOVAQUIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>1 905</u>	<u>2 428</u>	<u>1 707</u>	<u>1 262</u>	<u>1 749</u>	<u>1 853</u>	<u>1 240</u>	<u>1 638</u>	<u>1 795</u>	<u>1 725</u>	<u>2 086</u>	<u>2 869</u>	<u>1 935</u>	<u>2 035</u>	<u>2 874</u>	<u>2 691</u>	<u>3 806</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	129	421	-	1	-	-	1	1	2	-	-	1	4	4	2	3	4
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	479	434	156	156	83	-	61	16	44	28	45	39	34	25	42	67	103
5	Productos químicos	3	83	5	28	8	39	28	39	74	17	36	10	25	60	84	16	40
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	468	552	376	429	533	763	801	543	811	869	1 109	654	738	815	954	967	1 230
7	Maquinaria y material de transporte	825	938	1 168	648	1 085	1 051	349	1 039	864	811	859	2 165	1 134	1 131	1 792	1 638	2 429
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	40	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>2 062</u>	<u>2 667</u>	<u>1 394</u>	<u>1 903</u>	<u>306</u>	<u>1 549</u>	<u>1 772</u>	<u>1 683</u>	<u>2 008</u>	<u>3 239</u>	<u>2 662</u>	<u>2 208</u>	<u>2 991</u>	<u>3 617</u>	<u>5 984</u>	<u>3 174</u>	<u>8 424</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	2 062	2 667	1 394	1 903	306	1 549	1 772	1 683	2 007	3 237	2 660	2 208	2 991	3 617	5 984	3 174	8 424
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	-	1	2	-	-	-	-	-	-	-

Cuadro 15.2.5

CHECOSLOVAQUIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE COSTA RICA, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>197</u>	<u>188</u>	<u>214</u>	<u>100</u>	<u>229</u>	<u>375</u>	<u>481</u>	<u>304</u>	<u>250</u>	<u>344</u>	<u>373</u>	<u>381</u>	<u>491</u>	<u>801</u>	<u>811</u>	<u>1 018</u>	<u>1 304</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	5
5	Productos químicos	-	-	-	-	4	5	8	6	5	5	15	2	4	5	12	8	85
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	187	162	205	87	196	268	281	266	211	281	276	296	384	532	639	792	906
7	Maquinaria y material de transporte	10	26	9	13	29	102	192	32	34	54	82	83	103	264	160	215	308
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>2 062</u>	<u>2 667</u>	<u>1 394</u>	<u>1 903</u>	<u>306</u>	<u>336</u>	<u>343</u>	<u>304</u>	<u>179</u>	<u>339</u>	<u>321</u>	<u>305</u>	<u>319</u>	<u>963</u>	<u>2 325</u>	<u>4 828</u>	<u>6 822</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	65	46	20	214	225	336	343	304	179	339	314	305	319	963	2 274	4 828	6 822
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7	-	-	-	51	-	-

Nota: Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

Cuadro 13.2.6

CHECOSLOVAQUIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE ECUADOR, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>530</u>	<u>436</u>	<u>368</u>	<u>542</u>	<u>594</u>	<u>581</u>	<u>595</u>	<u>629</u>	<u>1 231</u>	<u>1 850</u>	<u>734</u>	<u>669</u>	<u>769</u>	<u>974</u>	<u>1 986</u>	<u>2 292</u>	<u>2 227</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	-	-	-	-	-	3	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17	-	-	-	-	-	-
5	Productos químicos	-	-	-	-	-	-	3	5	8	8	15	4	7	4	11	7	7
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	-	2	4	7	7	726	364	448	505	461	440	540	634	821	1 171	1 120	1 311
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	-	-	-	152	224	176	718	1 377	262	125	128	149	804	1 164	909
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	1	-
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>352</u>	<u>376</u>	<u>392</u>	<u>28</u>	<u>374</u>	<u>787</u>	<u>1 285</u>	<u>2 134</u>	<u>3 494</u>	<u>2 035</u>	<u>3 880</u>	<u>2 657</u>	<u>3 753</u>	<u>4 334</u>	<u>4 531</u>	<u>8 905</u>	<u>9 814</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	352	376	392	28	374	787	1 285	2 134	3 486	2 028	3 873	2 657	3 753	4 334	4 531	8 905	9 814
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	-	8	7	7	-	-	-	-	-	-

Cuadro 13.2.7

CHECOSLOVAQUIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE MEXICO, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>2 267</u>	<u>2 151</u>	<u>1 751</u>	<u>2 014</u>	<u>3 371</u>	<u>2 691</u>	<u>3 517</u>	<u>3 244</u>	<u>3 478</u>	<u>3 374</u>	<u>3 739</u>	<u>3 831</u>	<u>5 465</u>	<u>4 939</u>	<u>5 731</u>	<u>9 487</u>	<u>9 821</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	4	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	9	3	30	91	67	107	121	145	3	4	15	6	6	9	6	14
5	Productos químicos	23	51	15	83	226	139	229	130	113	42	55	127	114	24	25	119	25
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	697	561	654	661	747	904	1 058	896	902	1 104	901	957	890	905	1 124	1 520	1 861
7	Maquinaria y material de transporte	1 452	1 472	975	1 148	2 253	1 648	2 216	2 215	2 431	2 218	2 778	2 731	4 453	4 003	4 572	7 841	7 918
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	2	7	1	1	2	1	1	1	3
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>633</u>	<u>296</u>	<u>4 139</u>	<u>5 578</u>	<u>1 862</u>	<u>1 531</u>	<u>1 029</u>	<u>665</u>	<u>663</u>	<u>387</u>	<u>651</u>	<u>527</u>	<u>588</u>	<u>676</u>	<u>1 036</u>	<u>2 244</u>	<u>8 466</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	62	20	-	43	222	467	711	265	191	-	193	169	251	270	488	1 222	2 329
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	570	274	4 137	5 535	1 639	1 064	318	294	467	387	458	354	332	299	456	310	238
5	Productos químicos	-	-	-	-	-	-	-	106	5	-	-	2	5	-	16	712	5 880
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	1	2	-	1	-	-	-	-	-	-	-	2	-	107	76	-	19

Cuadro 15 2.8

CHECOSLOVAQUIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE PERU, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>1 005</u>	<u>1 118</u>	<u>981</u>	<u>994</u>	<u>1 264</u>	<u>1 602</u>	<u>1 910</u>	<u>1 471</u>	<u>786</u>	<u>859</u>	<u>1 225</u>	<u>1 973</u>	<u>3 867</u>	<u>2 415</u>	<u>3 577</u>	<u>6 172</u>	<u>6 103</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	-	-	-	-	-	8	10	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	72	84	60	72	63	-	-	3	5	8	-	-	4	14	24	38	47
5	Productos químicos	5	22	-	56	144	36	29	12	17	21	23	38	21	32	16	8	1
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	911	985	911	823	996	960	1 099	813	471	423	522	858	621	648	636	956	509
7	Maquinaria y material de transporte	17	27	10	43	61	598	772	642	292	407	679	1 077	3 221	1 721	2 901	5 170	5 504
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	42
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	-	<u>551</u>	-	<u>171</u>	<u>499</u>	<u>3 698</u>	<u>5 583</u>	<u>8 254</u>	<u>5 202</u>	<u>7 194</u>	<u>18 733</u>	<u>21 436</u>	<u>15 838</u>	<u>6 431</u>	<u>19 359</u>	<u>19 706</u>	<u>23 068</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	-	551	-	171	499	3 698	5 583	8 254	5 202	7 194	18 733	21 436	15 838	6 225	9 737	10 112	12 039
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	30	4 151	2 567	3 502
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	176	4 322	7 027	7 527
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 149	-	-

Cuadro 13.2.9

CHECOSLOVAQUIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE URUGUAY, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>1 383</u>	<u>1 450</u>	<u>1 143</u>	<u>656</u>	<u>1 119</u>	<u>483</u>	<u>1 648</u>	<u>818</u>	<u>1 260</u>	<u>895</u>	<u>1 751</u>	<u>863</u>	<u>583</u>	<u>563</u>	<u>1 327</u>	<u>1 243</u>	<u>1 212</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	9	-	2	2	8	11	8	6	-	-	8	-	14	-	1	1	-
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	483	285	255	129	232	-	15	11	-	9	12	9	8	-	19	-	17
5	Productos químicos	106	378	44	16	39	14	45	25	9	11	5	2	1	-	2	4	3
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	267	258	347	167	341	314	436	229	132	273	335	204	128	346	393	535	400
7	Maquinaria y material de transporte	518	529	495	342	496	144	1 144	547	1 119	602	1 391	648	432	217	912	703	792
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>628</u>	<u>3 795</u>	<u>4 250</u>	<u>4 021</u>	<u>4 738</u>	<u>3 589</u>	<u>2 002</u>	<u>2 852</u>	<u>2 624</u>	<u>4 774</u>	<u>7 847</u>	<u>4 422</u>	<u>3 550</u>	<u>7 504</u>	<u>11 263</u>	<u>6 558</u>	<u>6 339</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	-	1 538	1 764	989	1 023	586	752	491	80	1 327	3 349	42	-	895	58	-	-
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	628	2 257	2 480	3 031	3 715	2 932	970	2 359	2 526	3 366	4 498	4 021	3 494	6 428	10 650	5 587	6 051
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	-	-	-	-	71	280	-	18	81	-	1	-	112	-	628	129
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	-	-	6	1	-	-	-	2	-	-	-	358	56	69	543	343	159
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12	-	-

Cuadro 13.2.10

CHECOSLOVAQUIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE VENEZUELA, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>2 131</u>	<u>2 369</u>	<u>2 810</u>	<u>3 117</u>	<u>3 224</u>	<u>3 380</u>	<u>3 964</u>	<u>3 968</u>	<u>3 916</u>	<u>4 271</u>	<u>4 957</u>	<u>4 309</u>	<u>5 266</u>	<u>4 308</u>	<u>8 142</u>	<u>15 856</u>	<u>13 816</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	703	597	716	987	909	705	1 240	1 253	1 320	1 074	1 204	1 090	1 480	1 267	1 574	3 691	4 043
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	34	242	48	97	169	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	Productos químicos	8	4	6	38	38	66	125	94	110	142	128	64	131	123	1 632	231	276
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	1 114	1 291	1 742	1 644	1 558	1 514	1 672	1 609	1 504	1 492	1 708	1 790	1 724	1 102	2 225	3 932	3 914
7	Maquinaria y material de transporte	272	235	298	351	550	1 095	927	1 012	982	1 536	1 917	1 183	1 931	1 816	2 711	8 001	5 534
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	182	-	-	-	1	49
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>145</u>	<u>136</u>	<u>227</u>	<u>492</u>	<u>371</u>	<u>676</u>	<u>160</u>	<u>413</u>	-	<u>104</u>	<u>1 256</u>	<u>428</u>	<u>546</u>	<u>4</u>	<u>938</u>	<u>1 341</u>	<u>4 504</u>
0+1	Productos alimenticios animales vivos, bebidas y tabaco	145	136	227	492	371	676	160	413	-	104	-	-	192	4	202	228	45
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 256	428	354	-	736	1 113	4 459

Cuadro 13.3

HUNGRÍA: COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE AMÉRICA LATINA^{a/},
SEGUN LA CLASIFICACIÓN UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

Nº clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	1.4	1.2	2.0	1.0	2.1	0.8	0.4	0.3	0.5	0.8	0.4	40.5	0.7	0.6	-	5.8	6.1
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	2.8	2.6	1.2	15.0	1.3	5.7	-	60.5	-	13.9	11.8	2.0	9.8	8.2	5.8	3.9	8.9
5	Productos químicos	4.8	4.4	11.7	10.3	12.4	14.2	16.3	8.0	4.4	13.3	12.2	16.2	12.1	15.8	15.5	12.9	8.0	13.3
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	26.6	24.1	21.0	11.4	1.5	8.0	2.8	3.4	0.8	11.7	13.8	5.0	2.1	10.2	9.2	10.9	12.6	9.8
7	Maquinaria y material de transporte	43.6	42.0	52.7	51.6	49.8	44.8	54.8	49.1	20.9	50.5	44.3	48.3	27.4	45.6	48.9	54.6	42.8	32.2
8	Artículos manufacturados diversos	13.5	15.3	20.3	9.1	5.1	12.4	10.2	7.2	4.4	8.6	5.6	7.9	5.7	5.6	5.1	5.1	17.2	22.9
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	11.3	10.0	16.1	14.4	15.2	17.2	9.4	31.9	8.7	15.4	9.4	10.4	10.2	12.3	12.5	10.7	9.7	5.8
		<u>Importaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	0.1	34.7	32.3	42.1	24.9	16.9	19.7	15.6	17.2	13.6	18.1	43.9	58.9	54.4	63.1	61.7	85.5
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	29.4	16.0	24.9	18.5	34.0	38.3	21.4	26.4	42.4	47.2	49.3	25.2	22.7	17.8	19.3	12.8	3.6
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	0.2	0.4	-	-	7.7	11.7	3.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.6
5	Productos químicos	12.0	0.4	-	3.8	4.4	3.4	2.2	3.9	1.9	1.5	1.5	6.0	6.3	1.7	2.7	1.6	0.6	7.2
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	1.1	1.4	1.8	-	0.1	1.6	3.1	1.5	3.4	1.9	10.8	4.6	6.2	1.4	8.3	2.5
8	Artículos manufacturados diversos	88.0	68.6	45.5	35.8	61.5	29.8	29.3	43.0	44.5	36.2	34.3	24.7	13.4	12.0	18.3	14.4	16.4	0.6
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	1.3	2.3	1.8	1.7	0.2	1.3	7.1	8.5	1.2	-	-	0.4	0.1	0.6	0.2	0.2	-

^{a/} Incluye Cuba.

Cuadro 12301

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE ARGENTINA, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>6.23</u>	<u>10.47</u>	<u>7.71</u>	<u>6.89</u>	<u>2.99</u>	<u>1.92</u>	<u>0.54</u>	<u>0.57</u>	<u>0.32</u>	<u>1.69</u>	<u>2.04</u>	<u>0.77</u>	<u>1.85</u>	<u>1.74</u>	<u>2.47</u>	<u>4.04</u>	<u>1.46</u>	<u>2.39</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.08	-	-	-	-
5	Productos químicos	0.32	0.11	0.04	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.02	0.02	0.14	0.08	0.10	0.14	0.23	0.58	-	0.58
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	1.76	4.29	0.08	-	-	-	-	-	-	0.67	1.56	0.32	1.28	1.13	0.86	1.88	0.08	-
7	Maquinaria y material de transporte	2.81	4.86	5.97	5.69	2.39	0.54	0.15	0.16	0.16	0.83	0.11	0.18	0.13	0.39	0.98	0.87	1.10	0.81
8	Artículos manufacturados diversos	0.74	0.37	0.23	0.17	0.01	0.03	0.01	0.01	0.02	0.02	0.02	0.02	0.08	-	0.02	0.40	0.02	-
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	0.60	0.84	1.39	1.01	0.57	1.33	0.35	0.37	0.12	0.15	0.21	0.17	0.26	-	0.38	0.31	0.26	1.00
		<u>Importaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>11.19</u>	<u>7.98</u>	<u>5.17</u>	<u>5.45</u>	<u>11.86</u>	<u>13.66</u>	<u>9.06</u>	<u>12.07</u>	<u>8.88</u>	<u>6.43</u>	<u>7.64</u>	<u>11.52</u>	<u>4.44</u>	<u>3.41</u>	<u>5.56</u>	<u>1.60</u>	<u>8.88</u>	<u>1.02</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	0.01	0.06	0.46	3.67	5.38	2.26	3.75	1.71	0.62	1.62	2.82	0.53	1.83	0.62	-	5.40	0.13
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.35
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	0.03	0.07	-	-	1.98	2.57	1.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.32
5	Productos químicos	1.37	0.06	-	0.02	0.46	0.63	0.50	0.44	0.32	0.23	0.13	0.35	0.54	0.14	0.43	0.44	0.58	-
8	Artículos manufacturados diversos	9.82	7.88	5.04	4.97	7.73	5.67	3.73	6.88	6.81	5.58	5.84	8.35	3.37	1.44	4.81	1.16	2.90	0.22
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	0.04	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Cuadro 13.3.2

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE BOLIVIA, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
					<u>Exportaciones</u>														
	<u>Total</u>				<u>0.0894</u>	<u>0.016</u>	<u>0.061</u>	<u>0.056</u>	<u>0.096</u>	<u>0.133</u>	<u>0.0114</u>	<u>0.033</u>	<u>0.050</u>	<u>0.052</u>	<u>0.938</u>	<u>0.320</u>	<u>0.283</u>	<u>0.241</u>	<u>0.546</u>
5	Productos químicos													0.004	0.006	0.049	-	0.018	0.110
6	Artículos manufacturados clasificados según el material													-	-	-	-	-	0.060
7	Maquinaria y material de transporte				0.0004	-	0.002	0.002	0.004	0.008	0.0004	0.003	0.003	-	0.904	0.256	0.214	0.166	0.370
8	Artículos manufacturados diversos				0.0890	0.016	0.059	0.054	0.092	0.125	0.0110	0.030	0.047	0.048	0.028	0.015	0.065	0.042	0.006
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza													-	-	-	0.004	0.015	-
					<u>Importaciones</u>														
	<u>Total</u>													<u>0.053</u>	<u>0.133</u>	<u>0.128</u>	<u>0.295</u>	<u>0.181</u>	<u>0.410</u>
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles													0.053	-	-	0.166	0.181	-
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material													-	-	-	0.129	-	0.410
8	Artículos manufacturados diversos													-	0.133	0.128	-	-	-

Cuadro 13.3.3

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE BRASIL, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>0.09</u>	<u>4.34</u>	<u>1.49</u>	<u>3.40</u>	<u>4.29</u>	<u>3.19</u>	<u>2.55</u>	<u>1.26</u>	<u>14.09</u>	<u>2.11</u>	<u>10.86</u>	<u>8.56</u>	<u>2.08</u>	<u>4.71</u>	<u>17.11</u>	<u>14.08</u>	<u>11.72</u>	<u>5.23</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	0.25	-	-	-	-	-	-	0.01	0.04	0.03	-	-	-	-	-	-	1.28
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	2.29	3.27	-	0.72	-	11.37	-	2.51	1.94	0.50	1.54	2.69	2.01	1.24	-
5	Productos químicos	-	0.47	0.23	0.26	0.27	0.92	0.72	0.40	0.25	0.22	1.00	0.86	0.27	0.77	1.65	1.33	1.36	1.59
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	0.12	0.32	0.35	1.24	0.15	0.21	0.14	0.29	0.91	0.51	0.46	0.89	2.33	3.42	1.93	0.40
7	Maquinaria y material de transporte	0.07	1.55	0.53	0.38	0.19	0.25	0.38	0.51	1.81	1.11	5.66	4.66	0.53	1.26	9.46	6.49	6.77	1.90
8	Artículos manufacturados diversos	0.02	1.85	0.06	0.04	0.07	0.69	0.53	0.02	0.15	0.14	0.12	0.34	0.24	0.12	0.03	0.05	0.04	0.03
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	0.22	0.55	0.11	0.14	0.09	0.05	0.12	0.36	0.31	0.63	0.25	0.08	0.13	0.95	0.78	0.38	0.03
		<u>Importaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>-</u>	<u>3.98</u>	<u>4.08</u>	<u>3.22</u>	<u>6.10</u>	<u>5.88</u>	<u>7.72</u>	<u>12.44</u>	<u>8.41</u>	<u>15.48</u>	<u>9.50</u>	<u>13.58</u>	<u>12.40</u>	<u>12.00</u>	<u>21.50</u>	<u>49.73</u>	<u>51.56</u>	<u>109.30</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	0.23	0.02	0.19	0.20	1.09	1.85	1.03	2.20	1.14	1.70	2.78	5.40	12.49	28.39	31.09	104.18
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	2.96	1.73	2.20	3.07	5.07	4.90	5.15	4.12	9.16	7.58	11.48	9.08	6.20	7.67	13.60	11.47	0.88
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.63
5	Productos químicos	-	-	-	-	-	-	-	-	0.05	0.14	0.10	0.13	0.10	0.06	0.13	0.23	0.09	0.50
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.42
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.09
8	Artículos manufacturados diversos	-	0.84	2.04	0.81	2.52	0.61	1.53	5.24	3.10	3.90	0.66	0.26	0.44	0.34	1.19	7.48	8.89	0.60
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	0.18	0.08	0.19	0.32	-	0.20	0.20	0.11	0.08	0.02	0.01	-	-	0.02	0.02	0.02	-

Cuadro 13.3.4

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>0.02</u>	<u>0.80</u>	<u>0.78</u>	<u>0.40</u>	<u>0.71</u>	<u>0.60</u>	<u>0.33</u>	<u>0.23</u>	<u>0.26</u>	<u>0.69</u>	<u>0.35</u>	<u>0.64</u>	<u>0.42</u>	<u>0.57</u>	<u>0.45</u>	<u>0.57</u>	<u>0.90</u>	<u>0.80</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.07
1	Bebidas y tabacos	-	-	0.01	-	-	-	-	0.01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	Productos químicos	-	-	0.02	-	-	-	0.01	-	-	0.06	0.01	0.04	-	0.03	0.18	0.15	0.04	0.07
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	0.03	0.07	-	0.04	-	-	-	-	-	-	-	0.01
7	Maquinaria y material de transporte	-	0.38	0.30	0.17	0.44	0.28	0.19	0.09	0.23	0.49	0.22	0.48	0.34	0.45	0.19	0.31	0.77	0.44
8	Artículos manufacturados diversos	0.02	0.30	0.37	0.22	0.25	0.27	0.06	0.04	0.02	0.07	0.07	0.08	0.06	0.07	0.06	0.08	0.02	0.11
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	0.12	0.08	0.01	0.02	0.05	0.04	0.02	0.01	0.03	0.05	0.04	0.02	0.02	0.02	0.03	0.07	-
		<u>Importaciones</u>																	
	<u>Total</u>	-	<u>1.15</u>	<u>0.09</u>	<u>0.75</u>	<u>0.52</u>	<u>0.37</u>	<u>1.08</u>	<u>0.22</u>	<u>0.96</u>	<u>0.44</u>	<u>2.22</u>	<u>3.08</u>	<u>2.76</u>	<u>2.66</u>	<u>2.21</u>	<u>2.32</u>	<u>9.03</u>	<u>1.16</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.11	0.57	0.39	0.20	1.61	0.52
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	1.15	0.09	0.75	0.52	0.37	1.08	0.22	0.96	0.43	0.41	1.64	1.05	0.25	-	0.56	0.62	0.64
8	Artículos manufacturados diversos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.01	1.81	1.44	1.60	1.84	1.82	1.56	6.80	-

Cuadro 13.3.5

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE COSTA RICA, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976		
						<u>Exportaciones</u>															
	<u>Total</u>	-	<u>0.11</u>	<u>0.07</u>	<u>0.14</u>	<u>0.14</u>	<u>0.10</u>	<u>0.18</u>	<u>0.14</u>	<u>0.14</u>	<u>0.13</u>	<u>0.13</u>	<u>0.13</u>	<u>0.15</u>	<u>0.26</u>	<u>0.16</u>	<u>0.30</u>	<u>0.23</u>	<u>1.01</u>		
5	Productos químicos	-	-	-	0.01	-	-	-	-	-	-	-	-	0.04	0.13	0.06	0.11	0.17	-		
7	Maquinaria y material de transporte	-	0.01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.76		
8	Artículos manufacturados diversos	-	0.10	0.07	0.13	0.14	0.10	0.18	0.14	0.14	0.13	0.13	0.13	0.11	0.13	0.10	0.19	0.06	0.25		
						<u>Importaciones</u>															
	<u>Total</u>													-	-	<u>0.40</u>	<u>0.15</u>	<u>0.04</u>	-	-	-
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles													-	-	0.40	0.15	0.04	-	-	-

Cuadro 13.3.6

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA ECUADOR, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
	<u>Total</u>		<u>0.045</u>	<u>0.024</u>	<u>0.020</u>	<u>0.042</u>	<u>0.042</u>	<u>0.044</u>	<u>0.041</u>	<u>0.110</u>	<u>0.071</u>	<u>1.704</u>	<u>1.893</u>	<u>1.961</u>	<u>1.623</u>	<u>1.453</u>	<u>2.243</u>	<u>0.451</u>	<u>0.095</u>
5	Productos químicos		0.007	0.005	0.006	0.008	0.002	-	-	0.004	0.001	1.635	0.475	0.008	0.006	0.008	0.009	-	0.002
6	Artículos manufacturados clasificados según el material		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.680	1.470	1.375	2.185	0.358	0.070
7	Maquinaria y material de transporte		0.005	0.001	0.002	0.012	0.016	0.014	0.006	0.021	0.020	0.028	0.304	1.239	0.111	0.009	0.010	0.106	0.013
8	Artículos manufacturados diversos		0.033	0.018	0.012	0.020	0.019	0.029	0.034	0.085	0.050	0.041	0.031	0.034	0.031	0.061	0.038	0.087	0.010
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza		-	-	-	0.002	0.005	0.001	0.001	-	-	-	1.083	-	0.005	-	0.001	-	-

Cuadro 13.3-7

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE MÉXICO, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>0.09</u>	-	<u>0.01</u>	<u>0.01</u>	<u>0.03</u>	<u>0.07</u>	<u>0.10</u>	<u>0.25</u>	<u>0.26</u>	<u>0.62</u>	<u>0.46</u>	<u>0.83</u>	<u>0.71</u>	<u>0.90</u>	<u>1.22</u>	<u>1.73</u>	<u>1.45</u>	<u>3.01</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.01	0.02	0.02	0.04	0.01	-
1	Bebidas y tabaco	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.03
5	Productos químicos	0.01	-	-	-	0.01	0.06	0.09	0.17	0.19	0.19	0.32	0.48	0.24	0.42	0.71	1.21	0.94	2.20
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	-	-	-	-	-	0.04	0.03	0.42	0.10	0.26	0.40	0.38	0.40	0.43	0.36	0.71
8	Artículos manufacturados diversos	0.08	-	0.01	0.01	0.02	0.01	0.01	0.03	0.02	0.01	0.03	0.03	0.01	0.04	0.06	0.02	0.08	0.07
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	0.01	0.02	-	0.01	0.06	0.05	0.04	0.03	0.03	0.06	-
		<u>Importaciones</u>																	
	<u>Total</u>	-	-	-	-	-	-	-	<u>0.37</u>	<u>0.01</u>	<u>0.16</u>	<u>0.41</u>	<u>1.66</u>	<u>2.19</u>	<u>0.35</u>	<u>0.80</u>	<u>1.21</u>	<u>0.94</u>	<u>4.52</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.09
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.04	-	-	0.51
5	Productos químicos	-	-	-	-	-	-	-	0.30	-	0.09	0.14	1.57	2.13	0.32	0.73	-	-	2.11
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	0.07	-	-	0.18	-	-	-	-	1.10	0.70	1.81
8	Artículos manufacturados diversos	-	-	-	-	-	-	-	-	0.01	0.07	0.09	0.09	-	-	-	-	-	-
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.06	0.03	0.03	0.11	0.24	-

Cuadro 13.3.8

HUNGRIA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE PERU, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

No clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
<u>Exportaciones</u>																			
	<u>Total</u>										0.02	0.08	0.18	10.41	3.84	9.59	13.26	8.43	6.44
0	Productos alimenticios y animales vivos										-	-	-	9.83	-	-	-	-	0.08
5	Productos químicos										-	-	-	0.03	0.09	0.27	0.34	0.40	0.17
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material										-	-	-	-	-	-	-	-	0.01
7	Maquinaria y material de transporte										-	-	-	0.15	3.33	7.90	11.59	7.06	4.56
8	Artículos manufacturados diversos										0.02	0.08	0.18	0.01	0.01	0.35	0.07	0.17	0.22
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza										-	-	-	0.39	0.41	1.34	1.26	0.80	1.40
<u>Importaciones</u>																			
	<u>Total</u>	-	-	0.81	1.05	2.58	2.67	2.24	1.32	1.95	2.70	2.70	7.46	7.43	5.12	8.12	6.52	11.31	21.85
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7.00	4.98	5.22	6.10	6.70	8.98
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	0.81	1.05	2.58	2.67	2.24	1.32	1.95	2.70	2.70	7.46	0.31	0.14	0.79	0.06	0.48	3.27
5	Productos químicos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.01	0.13	0.02	9.60
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.57	0.03	4.08	-
8	Artículos manufacturados diversos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.20	0.03	-
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.12	-	1.53	-	-	-

Cuadro 13.3.9

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE URUGUAY, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>0.01</u>	<u>0.41</u>	<u>0.12</u>	<u>0.13</u>	<u>0.08</u>	<u>0.08</u>	<u>0.06</u>	<u>0.02</u>	<u>0.04</u>	<u>0.05</u>	<u>0.05</u>	<u>0.08</u>	<u>0.06</u>	<u>0.07</u>	<u>0.07</u>	<u>0.19</u>	<u>0.69</u>	<u>1.61</u>
5	Productos químicos	-	0.14	0.01	0.02	-	0.02	-	0.01	0.01	-	0.01	-	0.02	-	0.01	-	0.03	0.06
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	0.02	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7	Maquinaria y material de transporte	-	0.20	0.04	0.07	0.06	0.04	0.02	0.01	0.02	0.05	0.04	0.08	0.03	0.07	0.05	0.19	0.66	1.55
8	Artículos manufacturados diversos	-	0.07	0.03	0.01	0.01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.10	-	-	-
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	0.01	-	0.02	0.03	0.01	0.02	0.04	-	0.01	-	-	-	0.01	-	-	-	-	-
		<u>Importaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>0.21</u>	<u>0.59</u>	<u>0.50</u>	<u>0.86</u>	<u>1.03</u>	<u>2.04</u>	<u>1.62</u>	<u>0.93</u>	<u>1.00</u>	<u>1.72</u>	<u>0.62</u>	<u>0.51</u>	<u>0.48</u>	<u>0.12</u>	<u>0.08</u>	<u>0.47</u>	<u>0.11</u>	<u>0.54</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	0.03	0.83	0.40	0.31	-	0.23	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.20
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.20
5	Productos químicos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.01	0.01	0.04
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.10
8	Artículos manufacturados diversos	0.21	0.59	0.50	0.86	1.00	1.21	1.18	0.62	0.92	1.49	0.62	0.51	0.48	0.12	0.08	0.46	0.10	-
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	0.04	-	0.08	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Cuadro 13.3.10

HUNGRÍA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES HACIA VENEZUELA, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En millones de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1950	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
	<u>Total</u>	<u>0.11</u>	<u>0.31</u>	<u>0.04</u>	<u>0.11</u>	<u>0.23</u>	<u>0.30</u>	<u>0.26</u>	<u>0.16</u>	<u>0.22</u>	<u>0.20</u>	<u>0.14</u>	<u>0.16</u>	<u>0.26</u>	<u>0.62</u>	<u>0.90</u>	<u>1.72</u>	<u>3.84</u>	<u>2.88</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	0.22	0.03	0.01	-	0.12	0.03	0.03	-	0.01	0.03	-	0.01	0.02	0.01	0.02	0.03	0.04
2	Materias primas no alimenticias excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.01	0.31	0.47	0.74	0.60	-
5	Productos químicos	-	-	-	-	-	-	-	-	0.04	0.07	-	-	0.01	0.01	0.01	0.10	0.66	1.15
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.10
7	Maquinaria y material de transporte	-	0.05	-	0.01	0.02	0.01	0.03	0.03	0.09	0.05	0.07	0.10	0.09	0.14	0.26	0.50	2.14	1.59
8	Artículos manufacturados diversos	0.11	0.04	0.01	0.09	0.21	0.17	0.20	0.10	0.09	0.07	0.04	0.05	0.14	0.12	0.15	0.33	0.30	-
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.01	-	0.02	-	0.03	0.11	-

Cuadro 13.4

POLONIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE LOS PAISES DE AMERICA LATINA, SEGUN LA
CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>36 876.0</u>	<u>45 670.0</u>	<u>30 754.0</u>	<u>42 127.0</u>	<u>27 786.0</u>	<u>20 798.0</u>	<u>30 369.0</u>	<u>30 804.0</u>	<u>30 153.0</u>	<u>42 656.0</u>	<u>51 454.0</u>	<u>59 507.0</u>	<u>78 541.0</u>	<u>48 567.0</u>	<u>98 040.0</u>	<u>163 069.0</u>	<u>226 232.0</u>
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	4 292.7	6 510.6	3 282.6	2 758.0	1 759.7	1 363.1	2 159.0	2 813.1	1 936.4	2 129.9	2 847.9	1 347.7	1 689.6	4 284.6	4 246.2	2 123.3	9 714.7
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	6.0	122.3	258.3	245.5	496.5	322.3	747.5	2 085.8	2 162.8	1 551.0	743.7	815.8	-	854.8	72.6	415.9	430.1
3	Combustibles minerales lubricantes y productos conexos	7 574.7	6 071.8	702.6	69.5	948.3	1 586.0	2 909.8	1 657.1	1 597.8	1 712.1	2 962.5	3 528.8	4 328.8	6 413.1	27 376.0	73 962.4	97 306.0
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	466.3	1 068.3	676.8	176.3	172.0	-	2 071.3	1 454.5	-	-	-	-	-	785.6	2 000.8	2 623.5	1 044.6
5	Productos químicos	1 332.3	2 978.9	2 275.3	1 616.2	2 195.6	1 644.1	1 692.1	1 941.6	1 499.7	1 936.8	1 682.0	2 331.2	1 982.4	3 657.7	7 556.1	2 390.9	2 840.9
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	8 774.4	9 250.2	6 066.7	13 718.0	7 634.1	4 759.1	11 672.4	11 312.2	14 280.4	18 258.4	25 436.6	16 142.9	16 026.9	12 267.4	14 710.1	36 585.4	34 094.9
7	Maquinaria y material de transporte	12 696.5	16 119.7	14 816.2	20 097.2	12 138.0	9 343.7	6 589.0	6 921.4	5 996.0	14 286.6	13 888.0	31 535.4	51 879.2	16 537.4	36 248.3	36 948.4	67 937.0
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	1 729.9	3 548.3	2 676.0	3 446.5	2 442.4	1 780.1	2 528.0	2 618.2	2 680.4	2 782.1	3 893.2	3 805.8	2 634.8	3 767.1	5 829.5	8 019.8	12 864.1
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>58 641.0</u>	<u>57 566.0</u>	<u>46 718.0</u>	<u>54 316.0</u>	<u>54 707.0</u>	<u>108 193.0</u>	<u>68 659.0</u>	<u>53 285.0</u>	<u>52 897.0</u>	<u>61 723.0</u>	<u>65 840.0</u>	<u>69 444.0</u>	<u>70 202.0</u>	<u>102 870.0</u>	<u>159 548.0</u>	<u>156 433.0</u>	<u>189 474.0</u>
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	18 738.6	30 330.5	17 625.6	27 039.1	27 185.0	82 892.5	43 813.3	23 894.0	33 376.5	37 949.7	38 828.3	43 896.6	42 523.4	48 957.1	75 089.7	79 874.3	114 391.9
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	31 438.4	21 385.2	22 853.6	21 657.5	21 416.9	21 889.7	21 056.6	26 852.9	17 479.4	17 388.2	19 554.7	18 634.3	16 961.6	23 541.3	35 882.9	34 857.5	42 360.5
3	Combustibles minerales lubricantes y productos conexos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	156.8	157.8
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	1 720.2	917.3	3 042.8	2 710.3	2 239.3	892.8	-	-	-	117.3	-	-	271.5	-	275.9	439.5	2 589.2
5	Productos químicos	-	1.3	-	-	-	-	-	-	-	42.5	-	17.5	13.4	13.2	-	-	-
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	4 109.3	2 552.8	797.0	1 467.5	1 868.0	1 128.5	1 409.5	762.5	603.2	3 700.8	4 471.0	4 615.1	7 924.8	24 900.6	43 704.8	34 239.7	17 520.1
7	Maquinaria y material de transporte	9.5	2.2	2.0	10.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	2 625.2	2 377.3	2 397.7	1 430.6	1 997.6	1 389.6	2 379.5	1 776.0	1 438.1	2 525.1	2 986.0	2 280.2	2 507.8	5 458.2	4 595.1	6 865.7	12 455.0

Cuadro 13.4.1

POLONIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE ARGENTINA, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1950	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>8 378.3</u>	<u>7 295.0</u>	<u>1 587.8</u>	<u>514.5</u>	<u>2 012.3</u>	<u>2 614.5</u>	<u>3 286.8</u>	<u>2 129.3</u>	<u>2 798.5</u>	<u>2 923.5</u>	<u>10 010.3</u>	<u>8 928.0</u>	<u>11 074.5</u>	<u>8 041.4</u>	<u>16 922.6</u>	<u>32 709.7</u>	<u>23 200.2</u>
3	Combustibles minerales lubricantes y productos conexos	7 510.2	5 995.0	635.8	-	898.5	1 566.0	2 596.0	1 620.3	655.8	1 193.8	2 928.0	2 939.3	2 540.8	2 977.4	12 658.8	22 592.1	18 775.3
5	Productos químicos	52.3	200.5	229.0	234.3	524.8	139.5	174.3	208.3	10.3	70.5	93.8	39.8	174.5	125.7	90.3	-	23.2
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	439.0	704.0	343.3	138.0	265.0	497.7	250.5	150.0	1 758.5	1 151.3	6 589.0	5 286.0	7 742.1	4 132.1	1 514.1	723.8	984.9
7	Maquinaria y material de transporte	210.8	226.3	248.7	75.7	130.5	254.5	128.5	64.0	172.3	189.0	173.5	369.3	141.5	212.2	1 662.1	7 860.7	1 910.2
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	166.0	168.2	131.0	66.5	193.5	156.8	137.5	86.7	201.6	218.9	226.0	293.6	475.6	594.0	997.3	1 533.1	1 506.6
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>19 497.8</u>	<u>13 830.5</u>	<u>19 404.5</u>	<u>18 628.5</u>	<u>14 465.5</u>	<u>13 270.3</u>	<u>23 265.5</u>	<u>14 217.5</u>	<u>10 662.0</u>	<u>15 450.5</u>	<u>18 388.5</u>	<u>15 024.5</u>	<u>12 577.8</u>	<u>21 544.4</u>	<u>15 053.7</u>	<u>19 786.5</u>	<u>9 781.8</u>
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	-	-	-	4 621.2	778.8	-	7 947.8	-	-	-	233.3	-	1 204.1	2 081.8	545.2	1 870.5	1 789.4
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	17 721.5	12 301.0	16 025.0	11 049.0	11 191.8	11 582.5	14 564.5	13 681.0	10 196.0	11 241.0	13 842.8	11 638.5	6 474.8	7 516.6	2 614.2	3 427.6	2 443.4
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	1 608.5	781.3	3 042.8	2 424.8	2 239.3	892.8	-	-	-	117.3	-	-	271.5	-	-	-	-
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2 728.8	2 997.0	2 936.0	4 382.3	9 975.6	11 197.1	13 861.5	5 067.7
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	167.8	748.2	336.7	533.5	255.6	795.0	753.2	536.5	466.0	1 363.4	1 315.4	450.0	245.1	1 970.4	697.2	626.9	481.3

Cuadro 13.4₂

POLONIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE BOLIVIA, SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>3.0</u>	<u>10.0</u>	<u>16.5</u>	<u>29.0</u>	<u>8.3</u>	<u>4.0</u>	<u>5.0</u>	<u>9.3</u>	<u>15.3</u>	<u>10.8</u>	<u>11.3</u>	<u>19.5</u>	<u>151.4</u>	<u>25.7</u>	<u>298.8</u>	<u>376.2</u>	<u>3 024.4</u>
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	0.8	-	-	-	-	-	0.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	Productos químicos	-	3.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	-	6.3	13.5	26.8	8.0	3.7	2.6	7.5	14.3	10.0	10.5	18.1	16.8	23.6	72.6	17.5	18.9
7	Maquinaria y material de transporte	2.0	-	2.0	1.8	-	-	1.4	1.0	-	-	-	-	133.2	1.5	206.4	340.4	2 958.6
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	0.2	0.4	1.0	0.4	0.3	0.3	0.2	0.8	1.0	0.8	0.8	1.4	1.4	0.6	19.8	18.3	46.9
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<u>1 031.0</u>	<u>731.6</u>	<u>2 006.3</u>	<u>5 134.5</u>	<u>6 802.9</u>	<u>5 502.9</u>
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 031.0	731.6	2 006.3	5 134.5	6 802.9	5 502.9

1
225
1

Cuadro 13.4.3

POLONIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE BRASIL, SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>19 937.0</u>	<u>11 426.8</u>	<u>5 032.8</u>	<u>13 273.5</u>	<u>5 570.0</u>	<u>4 550.3</u>	<u>11 637.0</u>	<u>12 284.5</u>	<u>12 063.8</u>	<u>13 572.8</u>	<u>21 505.3</u>	<u>39 085.0</u>	<u>36 806.9</u>	<u>15 876.2</u>	<u>32 633.8</u>	<u>81 542.4</u>	<u>106 779.3</u>
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	264.3	835.8	981.3	866.0	652.5	326.3	511.8	493.0	323.3	371.5	446.5	464.3	229.6	469.7	805.7	650.8	652.3
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	-	122.3	258.3	245.5	496.5	322.3	744.7	534.5	236.8	123.0	6.0	-	-	-	-	-	-
3	Combustibles minerales lubricantes y productos conexos	16.0	56.5	29.0	69.5	4.8	-	45.5	-	-	-	34.5	-	1 788.0	3 435.7	14 717.2	46 873.9	65 414.0
5	Productos químicos	1 076.7	1 308.3	622.0	667.5	756.3	566.3	444.5	548.0	495.8	392.3	495.5	725.8	887.5	569.7	987.8	1 142.1	1 767.1
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	6 058.3	2 055.5	2 469.7	9 867.7	2 526.7	1 522.0	7 603.8	8 018.8	8 408.8	10 454.3	9 947.5	8 583.7	5 497.1	1 220.4	7 894.4	24 793.2	28 523.1
7	Maquinaria y material de transporte	11 628.0	6 234.7	286.8	515.0	547.0	1 338.0	1 213.5	1 626.0	1 577.1	1 160.7	8 647.7	26 671.5	27 401.4	9 007.5	6 214.1	4 978.8	3 819.2
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	893.7	813.7	385.7	1 042.3	586.2	475.4	1 073.2	1 064.2	1 042.0	1 071.0	1 927.6	2 639.7	1 003.3	1 173.2	2 104.5	3 103.4	6 603.6
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>26 249.3</u>	<u>16 513.5</u>	<u>5 942.8</u>	<u>12 276.0</u>	<u>8 359.0</u>	<u>7 212.8</u>	<u>6 573.8</u>	<u>13 883.3</u>	<u>12 576.5</u>	<u>18 621.3</u>	<u>19 033.5</u>	<u>19 951.5</u>	<u>26 852.3</u>	<u>33 533.2</u>	<u>43 460.5</u>	<u>64 074.6</u>	<u>99 195.1</u>
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	8 382.3	7 605.5	1 744.3	4 751.5	3 419.0	3 881.0	3 158.0	7 161.0	10 589.3	15 958.5	13 321.5	15 344.0	16 457.1	17 707.9	18 757.8	30 202.8	57 496.9
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	11 649.3	4 917.0	3 143.3	5 939.7	2 236.5	2 125.5	1 823.5	5 764.5	1 146.0	1 339.0	2 925.7	2 331.7	6 295.7	7 462.8	9 056.2	12 816.3	21 953.6
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	111.7	136.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	439.5	2 589.2
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	3 895.3	2 550.0	797.0	1 467.5	1 868.0	1 128.5	1 409.5	762.5	603.2	905.3	1 474.0	1 449.8	3 038.6	5 718.5	12 763.7	15 264.5	7 899.8
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	2 210.7	1 305.0	258.2	117.3	835.5	77.8	182.8	195.3	238.0	418.5	1 312.3	826.0	1 060.9	2 644.0	2 882.8	5 351.5	9 255.6

Cuadro 13.4.4

POLONIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA, SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares, a precios corrientes)

No clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>82.5</u>	<u>6.3</u>	<u>1.5</u>	<u>471.8</u>	<u>1 158.0</u>	<u>1 512.5</u>	<u>1 767.0</u>	<u>2 676.3</u>	<u>3 503.3</u>	<u>4 967.5</u>	<u>8 678.8</u>	<u>1 446.0</u>	<u>23 119.9</u>	<u>5 641.8</u>	<u>8 873.4</u>	<u>2 971.1</u>	<u>41 615.9</u>
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	-	-	-	-	-	227.5	387.5	207.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	Productos químicos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	327.7	386.8	401.9	2 282.6	3 790.9	-	-
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	11.5	5.8	1.5	347.0	910.5	979.7	875.5	832.8	2 533.7	4 416.5	6 191.3	458.5	269.1	705.3	184.3	469.3	210.3
7	Maquinaria y material de transporte	67.5	-	-	89.8	146.0	165.5	345.8	1 368.7	606.0	184.0	1 479.5	446.5	21 979.9	2 215.5	4 030.6	2 223.7	39 980.1
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	3.5	0.5	-	35.0	101.5	139.8	158.2	267.6	363.6	367.0	680.3	154.2	469.0	438.4	867.6	278.1	1 425.5
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>786.0</u>	<u>1.5</u>	<u>-</u>	<u>1 487.5</u>	<u>1 574.3</u>	<u>3 612.0</u>	<u>4 202.0</u>	<u>3 697.3</u>	<u>4 838.5</u>	<u>4 765.5</u>	<u>3 053.0</u>	<u>8 679.8</u>	<u>9 446.5</u>	<u>8 364.8</u>	<u>17 315.4</u>	<u>13 463.3</u>	<u>28 907.4</u>
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	786.0	-	-	1 487.5	1 574.3	3 612.0	4 202.0	3 697.3	4 830.8	4 765.5	3 053.0	7 107.0	7 007.4	6 609.9	8 683.3	7 668.3	23 966.5
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	739.5	1 613.9	1 347.8	7 872.5	4 149.1	105.8
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	-	1.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 436.2	3 854.7
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	7.7	-	-	833.3	825.2	407.1	759.6	209.7	980.4

1
203
1

Cuadro 13.4.5

POLONIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE COSTA RICA, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
					<u>Exportaciones</u>													
	<u>Total</u>	<u>2.8</u>	<u>1.5</u>	<u>35.3</u>	<u>54.3</u>	<u>65.8</u>	<u>45.8</u>	<u>80.8</u>	<u>112.3</u>	<u>103.3</u>	<u>184.0</u>	<u>141.3</u>	<u>114.8</u>	<u>65.8</u>	<u>54.4</u>	<u>28.6</u>	<u>29.5</u>	<u>74.1</u>
5	Productos químicos	-	-	9.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17.9	-	-	-
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	2.5	1.2	22.5	50.0	59.0	40.8	72.5	85.8	93.5	156.0	113.5	92.5	59.9	30.8	25.9	14.7	27.1
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	-	-	-	-	-	17.3	-	11.0	13.8	9.3	-	-	-	12.1	40.4
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	0.3	0.3	3.8	4.3	6.8	5.0	7.5	9.2	9.8	17.0	14.0	13.0	5.9	5.7	2.7	2.7	6.6
					<u>Importaciones</u>													
	<u>Total</u>	-	-	-	<u>11.5</u>	-	-	<u>198.8</u>	-	<u>225.0</u>	-	-	<u>439.3</u>	<u>143.8</u>	-	-	-	<u>86.8</u>
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	-	-	-	11.5	-	-	198.8	-	225.0	-	-	439.3	143.8	-	-	-	86.8

Cuadro 13.4.6

POLONIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE ECUADOR, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>47.0</u>	<u>57.3</u>	<u>64.3</u>	<u>80.3</u>	<u>89.5</u>	<u>64.0</u>	<u>84.0</u>	<u>388.3</u>	<u>154.3</u>	<u>869.0</u>	<u>2 180.5</u>	<u>1 727.8</u>	<u>651.1</u>	<u>865.0</u>	<u>758.8</u>	<u>1 156.6</u>	<u>485.3</u>
5	Productos químicos	-	-	-	-	-	-	-	173.0	-	-	-	95.8	78.3	-	-	-	-
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	43.5	52.8	59.6	72.3	81.8	58.2	76.7	162.3	114.5	654.0	633.8	178.7	312.5	574.2	250.2	172.3	81.9
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	-	-	-	-	-	18.0	24.5	132.5	1 374.2	1 390.7	196.4	204.4	436.2	870.5	356.0
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	3.5	4.5	4.7	8.0	7.7	5.8	7.3	35.0	15.3	82.5	172.5	62.6	63.9	86.4	72.4	113.8	47.4
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>20.5</u>	<u>31.5</u>	<u>36.3</u>	<u>33.3</u>	<u>29.3</u>	<u>63.3</u>	<u>26.3</u>	<u>2 130.5</u>	<u>863.0</u>	<u>230.5</u>	<u>62.8</u>	<u>2 582.0</u>	<u>644.6</u>	<u>198.5</u>	<u>2 221.7</u>	<u>778.9</u>	<u>9.9</u>
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	20.5	31.5	36.3	33.3	29.3	63.3	24.0	2 000.3	847.5	216.8	62.8	2 557.0	587.5	177.8	2 197.3	778.0	9.7
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	2.3	130.2	15.5	13.7	-	25.0	57.1	20.7	24.4	0.9	0.2

Cuadro 13.4.7

POLONIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE MEXICO, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	
		<u>Exportaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>234.7</u>	<u>177.5</u>	<u>121.8</u>	<u>332.3</u>	<u>779.5</u>	<u>680.8</u>	<u>381.3</u>	<u>661.8</u>	<u>616.3</u>	<u>10 660.0</u>	<u>557.0</u>	<u>537.8</u>	<u>424.5</u>	<u>580.2</u>	<u>836.2</u>	<u>13 165.2</u>	<u>10 404.4</u>	
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	6.8	-	1.0	2.0	-	0.8	-	-	-	0.3	-	35.0	54.1	122.4	179.8	189.2	1 063.9	
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	6.0	-	-	-	-	-	2.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
5	Productos químicos	165.5	160.3	98.7	280.0	487.7	243.5	164.8	151.7	-	-	46.2	46.0	16.5	19.9	20.5	134.1	118.4	
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	31.8	-	-	-	-	15.0	30.5	-	-	-	-	-	19.1	125.7	39.8	949.4	-	
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	11.0	20.0	216.8	355.5	150.2	445.5	556.8	10 523.0	458.8	407.5	293.7	262.1	513.8	11 545.6	8 776.1	
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	24.4	17.2	11.1	30.3	75.0	66.0	33.0	64.6	59.5	136.7	52.0	49.3	41.1	50.1	82.3	346.9	446.0	
		<u>Importaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>19.3</u>	<u>138.0</u>	<u>182.3</u>	<u>383.3</u>	<u>9 663.8</u>	<u>69 367.0</u>	<u>7 051.3</u>	<u>1 042.8</u>	<u>2 566.0</u>	<u>215.8</u>	<u>249.5</u>	<u>535.5</u>	<u>1 368.8</u>	<u>4 437.4</u>	<u>7 833.3</u>	<u>2 325.6</u>	<u>3 908.7</u>	
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	-	-	-	199.5	9 263.5	68 091.8	6 958.3	719.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	599.9
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	17.8	130.0	175.3	166.5	373.0	1 232.5	87.3	272.3	2 538.5	211.3	249.2	299.5	1 279.1	698.9	2 550.2	268.4	2 542.7	
3	Combustibles minerales lubricantes y productos conexos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	155.5	157.8
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	229.3	-	3 686.8	5 274.9	1 745.7	357.6	
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	1.5	8.0	7.0	17.3	27.3	42.7	5.7	50.7	27.5	4.5	0.3	6.7	89.7	51.7	8.2	156.0	250.7	

Cuadro 13.4.8

POLONIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE PANAMA, SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>179.0</u>	<u>156.8</u>	<u>236.3</u>	<u>247.8</u>	<u>371.3</u>	<u>240.5</u>	<u>535.8</u>	<u>302.5</u>	<u>314.5</u>	<u>225.3</u>	<u>395.5</u>	<u>414.3</u>	<u>392.4</u>	<u>1 059.3</u>	<u>16 628.7</u>	<u>1 576.8</u>	<u>8 836.6</u>
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	126.8	113.3	104.0	149.8	244.8	81.5	137.8	156.3	170.3	143.5	184.5	168.3	142.1	690.1	348.5	1 068.9	1 006.4
3	Combustibles minerales lubricantes y productos conexos	-	-	-	-	-	20.0	27.3	36.8	-	-	-	-	-	-	-	-	7 411.1
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	40.0	38.3	116.8	72.0	73.3	87.5	79.5	61.2	65.3	46.7	147.8	187.5	183.5	254.3	334.6	391.6	265.7
7	Maquinaria y material de transporte	10.5	4.8	-	1.8	28.5	23.5	249.2	8.2	48.2	12.8	40.0	18.0	34.5	64.7	15 820.6	18.9	24.1
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	1.7	0.4	15.5	24.2	24.7	28.0	42.0	40.0	30.7	22.3	23.2	40.5	32.3	50.2	125.0	97.4	129.3
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	-	<u>3.5</u>	<u>2.0</u>	<u>11.0</u>	<u>924.5</u>	<u>2 479.5</u>	-	-	-	-	-	-	-	-	<u>275.9</u>	-	<u>6 043.9</u>
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	-	-	-	-	924.0	262.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	-	-	-	-	-	2 217.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6 043.9
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	275.9	-	-
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	-	1.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7	Maquinaria y material de transporte	-	2.2	2.0	10.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	0.3	0.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Cuadro 13.4.9

POLONIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE PERU, SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	
		<u>Exportaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>7.0</u>	<u>0.5</u>	-	-	<u>0.3</u>	<u>0.5</u>	<u>1 036.3</u>	<u>86.5</u>	<u>1 061.5</u>	<u>720.3</u>	<u>501.0</u>	<u>871.5</u>	<u>551.7</u>	<u>2 722.6</u>	<u>3 737.6</u>	<u>2 299.4</u>	<u>7 262.9</u>	
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	-	-	-	-	-	-	-	-	9.5	32.0	148.0	140.3	267.9	2 104.8	2 844.8	-	6 432.7	
3	Combustibles minerales lubricantes y productos conexos	-	-	-	-	-	-	-	-	942.0	-	-	589.5	-	-	-	-	-	
5	Productos químicos	-	-	-	-	-	-	-	51.8	14.7	397.5	15.0	6.0	20.1	-	10.5	426.2	-	
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	6.3	-	-	-	-	0.5	1 012.3	-	-	213.8	247.8	-	-	-	560.2	1 559.1	-	
7	Maquinaria y material de transporte	-	0.5	-	-	0.3	-	-	24.7	0.5	8.0	45.2	53.5	208.4	404.7	157.3	93.4	424.9	
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	0.7	-	-	-	-	-	24.0	10.0	94.8	69.0	45.0	82.2	55.3	213.1	164.8	220.7	405.3	
		<u>Importaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>93.0</u>	<u>125.3</u>	-	-	<u>2 524.0</u>	<u>3 662.3</u>	<u>5 606.0</u>	<u>5 497.0</u>	<u>6 297.3</u>	<u>10 033.3</u>	<u>13 308.5</u>	<u>8 536.8</u>	<u>10 564.2</u>	<u>4 831.9</u>	<u>26 837.6</u>	<u>19 489.8</u>	<u>22 576.5</u>	
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	-	47.5	-	-	2 217.3	3 662.3	5 606.0	5 262.3	6 295.3	8 490.8	13 131.3	8 128.5	9 542.7	2 977.6	24 033.1	17 019.7	20 534.9	
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	93.0	77.8	-	-	306.7	-	-	-	-	1 542.5	177.2	408.3	517.6	1 845.3	2 804.2	2 293.4	884.3	
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	503.9	-	-	-	-	
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	234.7	2.0	-	-	-	-	9.0	0.3	176.7	1 107.3	

203

Cuadro 13.4.10

POLONIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE URUGUAY, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>374.3</u>	<u>246.3</u>	<u>260.0</u>	<u>114.5</u>	<u>433.0</u>	<u>504.8</u>	<u>770.0</u>	<u>653.3</u>	<u>260.5</u>	<u>177.3</u>	<u>31.5</u>	<u>272.0</u>	<u>99.5</u>	<u>718.1</u>	<u>108.8</u>	<u>3 684.6</u>	<u>2 192.4</u>
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	0.3	-	-	20.8	200.7	-	-	470.3	148.0	-	-	-	-	602.8	-	-	112.9
3	Combustibles minerales lubricantes y productos conexos	48.5	19.3	37.8	-	45.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3 345.2	1 487.9
5	Productos químicos	37.8	26.0	49.0	54.0	137.5	447.7	642.5	106.8	71.5	65.3	12.3	149.5	46.5	17.6	-	-	140.7
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	253.0	170.7	142.4	22.7	4.3	7.5	56.7	1.5	18.0	-	16.5	-	-	-	-	37.6	81.3
7	Maquinaria y material de transporte	-	7.3	4.8	6.0	2.3	-	-	12.5	-	94.8	-	96.7	49.8	81.4	104.5	276.3	242.5
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	34.7	23.0	26.0	11.0	43.2	49.6	70.8	62.2	23.0	17.2	2.7	25.8	3.2	16.3	4.3	25.5	127.1
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>1 624.0</u>	<u>1 448.0</u>	<u>1 629.0</u>	<u>2 061.8</u>	<u>6 218.5</u>	<u>1 147.3</u>	<u>6 094.3</u>	<u>2 518.5</u>	<u>876.0</u>	<u>1 156.0</u>	<u>1 411.5</u>	<u>805.3</u>	<u>465.5</u>	<u>13 523.8</u>	<u>3 236.9</u>	<u>4 460.5</u>	<u>1 506.9</u>
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	-	-	247.5	-	3 887.0	-	4 755.8	913.0	-	-	153.5	-	-	10 949.3	615.7	654.8	748.5
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	1 371.5	1 447.7	1 330.3	1 756.3	2 321.3	1 094.5	1 290.8	1 600.3	870.8	1 076.3	1 238.0	729.3	465.5	2 294.4	2 091.8	1 836.5	291.9
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	-	-	285.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	214.0	-	-	-	-	-	-	-	-	66.7	-	-	-	280.1	529.4	1 931.8	340.3
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	38.5	0.3	51.2	23.0	10.2	52.8	47.7	5.2	5.2	13.0	20.0	76.0	-	-	-	37.4	126.2

Cuadro 13.4.11

POLONIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE VENEZUELA, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares, a precios corrientes)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>1 514.0</u>	<u>1 499.0</u>	<u>287.8</u>	<u>448.3</u>	<u>937.3</u>	<u>3 165.3</u>	<u>955.3</u>	<u>2 301.8</u>	<u>2 786.8</u>	<u>2 782.8</u>	<u>1 995.5</u>	<u>1 390.0</u>	<u>1 133.5</u>	<u>1 124.3</u>	<u>1 630.9</u>	<u>3 016.6</u>	<u>6 673.9</u>
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	1 190.2	1 244.8	15.0	85.3	167.0	19.5	175.0	248.5	299.0	371.8	475.3	334.8	344.9	290.7	40.9	193.7	420.8
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	1 551.3	1 926.0	1 428.0	737.7	605.0	-	-	72.6	415.9	430.1
3	Combustibles minerales lubricantes y productos conexos	-	-	-	-	-	-	241.0	-	-	518.3	-	-	-	-	-	1 151.2	4 217.7
5	Productos químicos	-	40.0	48.3	79.7	39.3	36.3	29.5	1.5	13.0	38.0	20.3	3.3	3.2	-	-	-	-
6+8	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	170.8	79.3	194.7	235.0	480.3	248.0	311.3	243.3	220.8	187.2	459.0	276.3	626.4	509.2	692.2	339.5	377.0
7	Maquinaria y material de transporte	-	8.3	3.8	6.5	161.0	2 563.0	102.5	46.0	76.8	-	104.2	51.0	60.1	211.9	676.4	617.8	622.3
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	153.0	126.6	26.0	41.8	89.7	298.5	96.0	211.2	251.2	239.5	199.0	119.6	98.9	112.5	148.8	298.5	606.0
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	-	-	-	-	-	<u>1 110.8</u>	<u>1 389.3</u>	-	-	-	-	-	<u>4.7</u>	<u>41.7</u>	<u>2 161.1</u>	<u>1 280.4</u>	<u>422.9</u>
0+1	Productos alimenticios, animales vivos, bebidas y tabaco	-	-	-	-	-	1 110.8	1 389.3	-	-	-	-	-	4.7	41.7	-	-	-
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2 161.1	1 280.4	422.9

Cuadro 13.5

RUMANIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE LOS PAISES DE AMERICA LATINA^{a/}, SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>5 191</u>	<u>5 644</u>	<u>4 959</u>	<u>2 562</u>	<u>3 702</u>	<u>5 714</u>	<u>6 361</u>	<u>4 694</u>	<u>8 697</u>	<u>5 167</u>	<u>9 451</u>	<u>9 778</u>	<u>24 026</u>	<u>10 682</u>	<u>28 222</u>	<u>84 609</u>	<u>107 910</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	605	-	250	5	3	-	2 092	341	217	17	33	36	76	68	1 655	108	951
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	166	26	-	5	-	-	2	12	280	121	68	32	5	13	60	335	1 735
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	848	4 141	2 943	1 381	125	1 045	108	847	623	340	436	468	16	41	3 241	5 164	14 682
5	Productos químicos	55	196	404	910	1 447	979	1 841	2 226	2 837	1 821	2 235	3 719	6 492	4 854	12 416	26 155	11 805
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	7	-	8	-	-	-	-	47	1 208	451	265	141	412	-	-	266	15
7	Maquinaria y material de transporte	3 490	1 273	1 333	167	1 961	3 625	2 255	1 079	3 354	2 067	5 932	4 385	16 490	4 826	9 928	51 441	76 669
8	Artículos manufacturados diversos	20	8	21	94	166	65	63	142	178	350	482	997	535	880	922	1 140	2 053
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>2 964</u>	<u>6 018</u>	<u>7 670</u>	<u>7 469</u>	<u>7 512</u>	<u>6 938</u>	<u>3 282</u>	<u>2 412</u>	<u>8 696</u>	<u>7 215</u>	<u>18 485</u>	<u>17 317</u>	<u>23 798</u>	<u>29 411</u>	<u>57 893</u>	<u>54 796</u>	<u>112 623</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	1 034	378	888	1 096	2 752	1 601	1 608	1 707	5 472	2 644	6 774	3 260	6 139	4 345	12 072	10 482	53 235
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	1 930	5 624	6 770	6 358	4 749	5 328	1 672	703	3 150	4 310	11 530	12 748	11 244	24 134	44 198	44 303	56 747
7	Maquinaria y material de transporte	-	4	2	-	1	-	-	-	-	-	-	1 113	6 411	932	1 620	5	2 631
8	Artículos manufacturados diversos	-	12	10	15	10	9	2	2	74	261	181	160	4	-	3	6	10

^{a/} No incluye cuba

Cuadro 13.5.1

RUMANIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE ARGENTINA, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>2 148</u>	<u>3 395</u>	<u>1 468</u>	<u>717</u>	<u>950</u>	<u>1 116</u>	<u>3 351</u>	<u>1 294</u>	<u>1 430</u>	<u>1 388</u>	<u>190</u>	<u>1 576</u>	<u>2 315</u>	<u>754</u>	<u>7 392</u>	<u>34 311</u>	<u>10 171</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9	1	-	-	-	-	14	-
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	-	-	-	5	-	-	-	11	251	118	67	32	-	-	2	-	-
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	848	1 952	59	-	-	-	-	-	7	4	-	95	-	-	-	113	-
5	Productos químicos	54	169	125	706	931	1 041	1 351	1 164	1 128	1 116	23	1 402	2 206	752	1 995	5 826	1 688
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	-	6	108	-	-	-	-	-	-	-
7	Maquinaria y material de transporte	1 245	1 273	1 281	5	14	72	2 009	118	38	31	88	144	105	2	5 077	27 886	8 269
8	Artículos manufacturados diversos	1	1	3	1	5	3	1	1	-	2	11	3	4	-	318	472	214
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>1 625</u>	<u>1 143</u>	<u>4 643</u>	<u>2 314</u>	<u>3 028</u>	<u>1 120</u>	<u>383</u>	<u>608</u>	<u>957</u>	<u>2 612</u>	<u>9 156</u>	<u>6 180</u>	<u>11 032</u>	<u>3 440</u>	<u>1 270</u>	<u>493</u>	<u>22 191</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	21 127
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	1 366	972	4 372	2 110	2 859	768	2	213	423	1 675	8 716	4 129	4 206	2 614	-	-	517
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	211	-	646	196	-	-	-	-
5	Productos químicos	254	169	270	204	162	350	381	394	460	465	261	292	234	299	226	493	545
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 113	6 392	527	1 044	-	-
8	Artículos manufacturados diversos	5	2	1	-	7	2	-	1	74	261	179	-	4	-	-	-	2

Cuadro 13.5.2

RUMANIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE BRASIL, SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>2 925</u>	<u>2 075</u>	<u>3 194</u>	<u>1 745</u>	<u>2 572</u>	<u>4 525</u>	<u>859</u>	<u>2 659</u>	<u>5 265</u>	<u>2 267</u>	<u>5 815</u>	<u>3 399</u>	<u>2 850</u>	<u>3 754</u>	<u>8 180</u>	<u>21 189</u>	<u>78 964</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	586	-	4	-	-	-	-	339	217	2	3	13	11	13	22	7	8
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	95	26	-	-	-	-	2	1	29	3	1	-	5	-	-	-	14
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	-	2 022	2 884	1 379	125	4	108	818	558	275	-	238	-	-	1 770	4 470	14 331
5	Productos químicos	-	27	279	204	516	977	480	1 052	936	705	1 406	1 250	876	1 020	4 416	7 477	3
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	8	-	-	-	-	41	1 201	343	244	141	412	-	-	-	-
7	Maquinaria y material de transporte	2 242	-	18	161	1 928	3 539	235	355	2 282	926	4 141	1 747	1 535	2 692	1 935	9 225	64 595
8	Artículos manufacturados diversos	2	-	1	1	3	5	34	43	42	13	20	10	11	29	37	10	13
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>1 212</u>	<u>1 567</u>	<u>3 016</u>	<u>5 516</u>	<u>4 483</u>	<u>5 090</u>	<u>2 175</u>	<u>1 127</u>	<u>4 283</u>	<u>3 602</u>	<u>5 185</u>	<u>6 036</u>	<u>2 649</u>	<u>10 656</u>	<u>14 500</u>	<u>32 631</u>	<u>49 361</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	1 024	285	888	1 462	2 752	1 601	1 608	1 031	2 129	1 643	4 119	2 781	1 261	1 494	6 922	3 320	14 050
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	188	985	114	2 724	862	611	567	61	1 546	1 078	304	2 531	1 149	6 722	822	3 991	2 958
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	-	196	1 915	1 106	722	2 712	-	-	548	624	512	396	-	1 909	6 564	24 424	29 251
5	Productos químicos	-	101	99	214	144	160	-	35	60	257	250	168	239	446	186	891	471
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	85	4	5	2 631
8	Artículos manufacturados diversos	-	-	-	10	3	6	-	-	-	-	-	160	-	-	2	-	-

Cuadro 13.5.3

RUMANIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	
		<u>Exportaciones</u>																	
	<u>Total</u>	-	<u>167</u>	-	-	-	-	-	<u>612</u>	<u>337</u>	<u>1 016</u>	<u>2 499</u>	<u>514</u>	<u>880</u>	<u>3 075</u>	<u>4 574</u>	<u>2 581</u>	<u>2 671</u>	
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 518	-	900	
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	13	-	5	-	
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	-	167	-	-	-	-	-	29	58	61	436	134	-	-	-	-	-	
5	Productos químicos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	563	218	446	2 060	1 877	422	573	
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	-	-	-	-	-	582	279	955	1 497	161	429	1 001	1 163	2 133	1 150	
8	Artículos manufacturados diversos	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	3	1	5	1	16	21	48	
		<u>Importaciones</u>																	
	<u>Total</u>	-	<u>93</u>	-	<u>174</u>	-	-	-	<u>443</u>	<u>2 767</u>	-	<u>2 363</u>	<u>1 428</u>	<u>735</u>	<u>1 851</u>	<u>5 898</u>	<u>1 713</u>	<u>3 776</u>	
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	93	-	174	-	-	-	442	2 767	-	2 363	-	-	1 851	3 525	1 713	3 776	
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 428	735	-	2 373	-	-	
8	Artículos manufacturados diversos	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

Cuadro 13.5.4

RUMANIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE MEXICO, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	
		<u>Exportaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>11</u>	-	<u>1</u>	-	<u>3</u>	<u>12</u>	<u>12</u>	-	...	<u>2</u>	<u>4</u>	<u>18</u>	<u>52</u>	<u>404</u>	<u>3 517</u>	<u>3 840</u>	<u>4 306</u>	
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	3	-	-	-	...	-	-	-	-	-	-	-	-	
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	2	3	-	...	-	-	-	-	295	3 393	3 068	3 782	
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	-	-	-	10	9	-	...	-	-	17	50	101	116	744	522	
8	Artículos manufacturados diversos	11	-	1	-	-	-	-	-	...	2	4	1	2	8	8	28	2	
		<u>Importaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>5</u>	<u>2 959</u>	<u>9</u>	<u>5</u>	...	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>86</u>	<u>94</u>	<u>3 809</u>	
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	...	-	-	-	85	88	3 801	
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	-	2 949	-	-	...	2	-	-	-	-	-	
8	Artículos manufacturados diversos	5	10	9	5	...	1	2	2	1	6	8	

Cuadro 13.5.5

RUMANIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE PERU, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	
		<u>Exportaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>2</u>	...	<u>1</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>36</u>	<u>1 120</u>	<u>1 634</u>	<u>758</u>	<u>1 597</u>	<u>13 497</u>	<u>4 597</u>	
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	...	1							11	13		
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	7				845	1 501	484	1 260	5 324	3 385	
7	Maquinaria y material de transporte	-			17	213	99	167	306	8 063	1 171	
8	Artículos manufacturados diversos	-	3	4	19	62	34	107	20	97	41	
		<u>Importaciones</u>																	
	<u>Total</u>	<u>725</u>	<u>752</u>	...	<u>113</u>	...	<u>913</u>	<u>3 637</u>	<u>3 229</u>	<u>6 704</u>	<u>4 387</u>	<u>14 422</u>	<u>16 036</u>	
0	Productos alimenticios y animales vivos				479	1 187	1 000				
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	725	752	...	113	...	913	3 158	2 023	5 384	3 815	14 422	16 036	
7	Maquinaria y material de transporte					19	320	572			

Cuadro 13.5.6

RUMANIA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE URUGUAY, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>94</u>	...	<u>34</u>	...	<u>19</u>	...	<u>7</u>	<u>17</u>	<u>1</u>	...	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>14</u>	...	<u>8</u>	<u>18</u>	<u>14</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	19	...	-	...	-	...	-	-	-	...	1	-					
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	72	...	-	...	-	...	7	-	-	...		-	11	...			
7	Maquinaria y material de transporte	3	...	34	...	19	...	-	17	1	...	3	5	3	...	4	18	14
8	Artículos manufacturados diversos		4		
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>122</u>	<u>252</u>	<u>36</u>	<u>177</u>	...	<u>82</u>	<u>811</u>
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	122	252	-	177	...	82	811
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	36	-	...	-	-

Cuadro 13.5.7

RUMANIA: EXPORTACIONES HACIA VENEZUELA, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
	<u>Total</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>8</u>	<u>567</u>	<u>168</u>	<u>472</u>	<u>320</u>	<u>179</u>	<u>130</u>	<u>337</u>	<u>1 096</u>	<u>1 650</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	3	2	-	6	4	8	4	25	28	14	16
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material.	-	-	-	-	-	264	4	15	-	58	613	980
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	5	566	154	171	248	127	13	232	450	649
8	Artículos manufacturados diversos	2	-	1	1	8	33	60	33	92	19	19	5

Cuadro 13.6

UNION SOVIETICA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE LOS PAISES DE AMERICA LATINA^{a/}, SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>31 625</u>	<u>29 596</u>	<u>38 205</u>	<u>30 628</u>	<u>28 876</u>	<u>49 260</u>	<u>37 470</u>	<u>19 683</u>	<u>22 619</u>	<u>24 431</u>	<u>8 479</u>	<u>6 997</u>	<u>25 642</u>	<u>53 982</u>	<u>141 325</u>	<u>195 937</u>	<u>145 272</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	12 214	12 273	26 962	15 441	26	8	16	3 354	5 029	10 152	-	25	2 348	10 369	-	69	31
1	Bebidas y tabaco	-	-	-	-	-	-	-	-	15	27	36	64	106	237	641	511	650
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	-	-	-	9	98	64	185	9	7	-	-	-	-	3 909	-	-	-
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	4 478	6 390	1 817	12 733	23 447	38 742	27 044	7 462	5 642	2 557	201	205	77	-	104 707	122 958	97 413
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	-	-	-	-	-	-	-	863	2 055	111	-	-	-	-	-	-
5	Productos químicos	144	134	920	881	123	459	674	967	784	627	757	1 163	2 126	5 058	5 193	3 471	5 356
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	1 289	544	882	1 059	3 069	5 428	5 173	2 251	4 208	3 397	2 303	1 685	1 712	5 050	6 712	5 344	1 097
7	Maquinaria y material de transporte	12 652	8 321	6 508	272	707	1 317	3 968	5 334	4 684	5 075	4 040	3 491	18 602	28 475	22 051	61 031	39 526
8	Artículos manufacturados diversos	316	221	214	213	177	245	410	306	479	390	432	364	481	716	833	559	814
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	102	117	191	203	278
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>35 359</u>	<u>50 093</u>	<u>71 637</u>	<u>75 370</u>	<u>60 100</u>	<u>108 500</u>	<u>159 712</u>	<u>71 954</u>	<u>82 072</u>	<u>104 416</u>	<u>77 859</u>	<u>103 060</u>	<u>131 168</u>	<u>329 153</u>	<u>389 642</u>	<u>1 014 968</u>	<u>904 147</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	8 277	18 261	25 363	19 054	33 743	62 702	110 301	34 301	48 247	81 186	34 949	59 106	74 342	172 791	256 030	878 390	754 184
1	Bebidas y tabaco	-	-	1 071	5 195	4 433	1 297	233	-	-	-	-	-	-	-	-	543	1 550
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	21 661	22 243	36 784	45 758	13 660	31 037	41 288	26 992	26 872	18 313	24 659	17 720	17 365	73 375	82 285	61 220	37 605
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	2 565	7 060	1 720	4 432	6 396	11 422	6 040	5 519	1 852	1 416	9 921	9 665	7 690	10 679	5 961	17 089	18 957
5	Productos químicos	447	-	-	434	485	188	528	537	3 149	1 140	1 154	1 972	1 096	1 204	1 396	1 775	1 276
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	1 150	2 412	6 609	224	999	939	1 053	2 494	1 079	1 315	6 217	14 490	27 989	67 016	41 886	38 446	79 002
8	Artículos manufacturados diversos	95	88	78	49	92	19	28	58	36	70	88	106	63	90	118	534	134
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	14	1	-	3	-	-	-

^{a/} No incluye Cuba.

Cuadro 13.6.1

UNION SOVIETICA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE ARGENTINA, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>14 000</u>	<u>10 500</u>	<u>8 000</u>	<u>900</u>	<u>4 400</u>	<u>20 300</u>	<u>7 400</u>	<u>4 800</u>	<u>3 200</u>	<u>6 800</u>	<u>1 900</u>	<u>2 100</u>	<u>2 200</u>	<u>6 100</u>	<u>7 900</u>	<u>14 800</u>	<u>11 800</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4 497	-	-	-	-	-	-	-
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	-	-	-	9	98	33	163	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	-	-	-	-	1 138	12 430	3 649	1 721	355	45	201	205	77	-	-	-	-
5	Productos químicos	-	-	-	-	13	93	37	48	-	381	398	472	1 037	1 551	3 565	1 910	3 334
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	1 289	510	620	779	1 662	4 613	1 708	1 413	2 305	1 325	658	967	492	1 088	1 608	1 477	-
7	Maquinaria y material de transporte	12 120	8 281	6 433	49	191	205	1 879	1 579	528	439	268	374	458	3 368	1 931	11 159	8 156
8	Artículos manufacturados diversos	91	31	37	41	31	37	52	18	58	85	25	33	14	51	87	50	194
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>21 700</u>	<u>19 900</u>	<u>9 800</u>	<u>18 400</u>	<u>19 900</u>	<u>72 000</u>	<u>107 300</u>	<u>23 100</u>	<u>28 700</u>	<u>25 500</u>	<u>31 300</u>	<u>33 800</u>	<u>27 600</u>	<u>97 900</u>	<u>173 800</u>	<u>407 200</u>	<u>312 500</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	-	748	8 911	42 175	79 837	1 128	1 612	8 002	-	12 098	-	3 208	100 394	331 173	217 473
1	Bebidas y tabaco	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	543	1 550
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	17 514	13 467	9 734	13 152	6 266	20 580	23 752	19 060	23 730	14 835	23 459	15 837	14 966	64 710	48 951	40 160	36 172
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	2 565	6 340	-	4 060	4 433	8 933	3 740	1 593	662	557	7 901	5 481	4 392	-	13	5 964	12 941
5	Productos químicos	447	-	-	142	-	-	-	660	2 309	1 311	-	-	-	-	-	-	-
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	-	-	800	-	-	4 936	15 045	16 512	17 727	35 319
8	Artículos manufacturados diversos	12	11	30	6	11	8	10	14	8	26	31	38	8	7	13	482	32

Cuadro 13.6.3

UNION SOVIETICA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE BRASIL, SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>15 700</u>	<u>18 381</u>	<u>29 930</u>	<u>29 400</u>	<u>24 000</u>	<u>27 582</u>	<u>27 591</u>	<u>12 000</u>	<u>13 800</u>	<u>12 100</u>	<u>2 506</u>	<u>2 200</u>	<u>5 798</u>	<u>11 714</u>	<u>118 541</u>	<u>129 084</u>	<u>101 846</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	12 180	12 236	26 933	15 426	-	-	-	3 333	5 029	5 655	-	-	1 392	-	-	-	-
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	3 418	6 079	1 817	12 733	22 309	26 304	23 183	5 741	5 287	2 512	-	-	-	-	104 707	122 958	97 413
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	-	-	-	-	-	-	-	863	622	-	-	-	-	-	-	-
5	Productos químicos	-	22	869	812	21	239	605	779	550	164	158	154	148	324	583	125	346
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	221	256	1 374	565	2 915	715	955	1 099	844	592	1 130	3 173	4 219	1 009	255
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	49	108	234	409	711	1 307	963	1 890	1 278	1 380	2 906	7 947	8 634	4 823	3 627
8	Artículos manufacturados diversos	102	44	40	58	53	65	177	145	170	141	226	82	222	265	398	169	205
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>9 214</u>	<u>23 393</u>	<u>33 395</u>	<u>43 400</u>	<u>37 100</u>	<u>32 800</u>	<u>30 500</u>	<u>34 700</u>	<u>28 000</u>	<u>48 800</u>	<u>23 100</u>	<u>46 300</u>	<u>79 400</u>	<u>160 236</u>	<u>157 683</u>	<u>419 800</u>	<u>512 200</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	8 237	18 260	15 530	18 211	24 632	20 003	17 388	22 551	22 376	43 499	16 562	35 521	64 520	128 225	139 149	396 194	497 807
1	Bebidas y tabaco	-	-	1 071	2 338	3 263	1 297	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	971	4 407	15 072	22 218	6 277	7 251	8 884	4 855	2 622	3 269	877	710	987	2 710	4 915	2 034	934
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	-	720	1 720	372	1 963	2 489	2 300	3 926	1 190	859	2 020	4 184	3 298	10 679	5 948	11 125	6 016
5	Productos químicos	-	-	-	292	485	186	528	537	840	570	807	1 204	876	1 078	1 396	1 775	1 276
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	480	939	1 053	2 373	894	450	2 827	4 659	9 667	17 512	6 222	2 898	4 145
8	Artículos manufacturados diversos	6	6	2	1	-	3	1	4	4	4	7	2	4	32	53	8	7

Cuadro 13.6.4

UNION SOVIETICA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	356	1 053	1 584	2 176	2 050	1 633	1 110	573	943	1 271	2 653	1 658
1	Bebidas y tabaco	11	-	-	8	27	36	36	63	158	403	241	337
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	8	40	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	24	26	-	9	-	-	-	-	-	-	852	464
7	Maquinaria y material de transporte	293	968	1 568	2 079	1 991	1 533	1 029	490	766	840	1 498	772
8	Artículos manufacturados diversos	20	19	16	80	32	64	45	20	19	28	62	85
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	401	2 274	754	3 430	4 184	10 418	4 764	1 407	12 626	5 668	9 854	4 371
0	Productos alimenticios y animales vivos	400	2 273	753	3 429	4 183	10 417	4 763	1 406	12 625	5 667	9 853	4 370
8	Artículos manufacturados diversos	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Cuadro 13.6.5

UNION SOVIETICA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE COSTA RICA, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	10	286	708	630	640
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	12	348
7	Maquinaria y material de transporte	8	266	695	604	273
8	Artículos manufacturados diversos	2	20	13	14	19
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	5 250	6 900	2 400	3 412	6 914	2 100	-	3 100
0	Productos alimenticios y animales vivos	5 250	6 900	2 400	3 412	6 914	2 091	-	3 100

Cuadro 13.6.7

UNION SOVIETICA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE MEXICO, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>625</u>	<u>115</u>	<u>75</u>	<u>128</u>	<u>276</u>	<u>622</u>	<u>644</u>	<u>705</u>	<u>2 645</u>	<u>819</u>	<u>806</u>	<u>349</u>	<u>670</u>	<u>625</u>	<u>1 284</u>	<u>5 052</u>	<u>4 293</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	34	37	29	15	26	8	16	21				12	41	29	37	69	31
1	Bebidas y tabaco												18	30	74	238	248	281
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	-	-	-	-	-	31	22	9	7								
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material					-	197	464	115	1 824	554	479	-	-	-	-	1 687	-
7	Maquinaria y material de transporte	527	20	3	50	197	295	61	481	715	183	294	262	497	405	818	2 845	3 703
8	Artículos manufacturados diversos	64	58	43	63	53	91	81	79	99								
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	82	33	57	102	117	191	203	278
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>3 145</u>	<u>300</u>	<u>7 382</u>	<u>8 200</u>	<u>2 100</u>	<u>300</u>	<u>10 215</u>	<u>9 251</u>	<u>8 493</u>	<u>5 604</u>	<u>351</u>	<u>10 200</u>	<u>9 400</u>	<u>100</u>	<u>1 729</u>	<u>2 365</u>	<u>13 950</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	40	1	4 589	95	139	124	10 039	9 055	8 316	5 571	305	446	614	-	1 677	2 322	13 855
1	Bebidas y tabaco		-	-	2 857	1 170	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	1 882	237	1 902	5 201	184	167	162	162	162	-	-	-	-	-	-	-	-
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	1 150	-	849	-	519	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8	Artículos manufacturados diversos	73	63	42	39	80	6	14	34	15	33	46	53	46	42	52	43	94

Cuadro 13.6.8

UNION SOVIETICA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE PERU, SEGUN LA CLASIFICACION
UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total</u>	<u>1 418</u>	<u>129</u>	<u>49</u>	<u>200</u>	<u>5 826</u>	<u>4 512</u>	<u>37 340</u>	<u>16 976</u>
1	Bebidas y tabaco	-	-	8	1	-	-	-	-
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	<u>1 393</u>	<u>111</u>	-	-	-	-	-	-
5	Productos químicos	-	-	-	-	-	342	298	190
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	591	885	1 755	30
7	Maquinaria y material de transporte	-	-	18	138	5 090	3 053	35 084	16 515
8	Artículos manufacturados diversos	25	18	23	66	145	232	202	241
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total</u>	...	<u>2 400</u>	<u>5 760</u>	<u>224</u>	<u>175</u>	<u>228</u>	<u>2 140</u>	<u>20 924</u>	<u>4 940</u>	<u>125 100</u>	<u>25 100</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	...	-	-	-	-	228	1 608	20 924	1 318	120 899	7 353
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	...	-	-	-	175	-	-	-	108	901	197
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	...	2 412	5 760	224	-	-	532	-	3 514	3 301	17 536

Cuadro 13.6.9

UNION SOVIETICA: EXPORTACIONES HACIA E IMPORTACIONES DESDE URUGUAY, SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL MODIFICADA (CUCI)

(En miles de dólares)

Nº clave secciones	Título de secciones	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
		<u>Exportaciones</u>																
	<u>Total a/</u>	<u>1 300</u>	<u>600</u>	<u>200</u>	<u>200</u>	<u>200</u>	<u>400</u>	<u>600</u>	<u>400</u>	<u>700</u>	<u>900</u>	<u>900</u>	<u>1 000</u>	<u>1 400</u>	<u>1 100</u>	<u>1 100</u>	<u>1 400</u>	<u>1 800</u>
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	1 060	311	-	-	-	-	172	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	Productos químicos	144	112	51	69	89	127	32	121	232	82	199	434	203	460	703	1 138	1 486
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	67	34	41	24	33	29	60	8	98	234	251	126	41	104	-	9	-
7	Maquinaria y material de transporte	5	20	23	65	85	115	290	295	319	489	443	300	1 109	396	112	101	254
8	Artículos manufacturados diversos	59	88	94	51	40	32	36	38	56	92	71	108	76	131	41	25	69
		<u>Importaciones</u>																
	<u>Total a/</u>	<u>1 300</u>	<u>4 100</u>	<u>15 300</u>	<u>5 200</u>	<u>1 000</u>	<u>3 000</u>	<u>9 200</u>	<u>3 700</u>	<u>1 500</u>	<u>1 000</u>	<u>1 100</u>	<u>1 400</u>	<u>2 600</u>	<u>7 200</u>	<u>32 600</u>	<u>19 400</u>	<u>5 700</u>
0	Productos alimenticios y animales vivos	-	-	5 244	-	61	-	764	580	1 035	732	904	-	-	-	-	-	-
2	Materias primas no alimenticias, excepto combustibles	1 294	4 132	10 040	5 187	933	3 039	8 490	2 915	358	209	148	1 066	1 412	5 955	28 419	18 125	302
6	Artículos manufacturados clasificados principalmente según el material	-	-	-	-	-	-	-	121	185	65	-	387	1 255	1 175	4 115	1 218	5 152
8	Artículos manufacturados diversos	4	8	4	3	1	1	2	1	2	-	-	-	-	-	-	-	-
9	Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	14	1	1	3	-	-	-

a/ Los montos no especificados han sido incluido en los totales.