



CEDICI

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

BOLETÍN INFORMATIVO No. 95 JULIO – SEPTIEMBRE DE 2005

Las tendencias actuales del intercambio internacional de bienes y servicios al que se facilita ingresar a través de integraciones regionales que permitan, sobre todo a los países en desarrollo, fortalecer su capacidad negociadora, ha inquietado a los estudiosos de la teoría del Comercio Internacional sobre lo que esperan los países al realizar alianzas estratégicas para incrementar sus flujos de compra-venta.

Germán de la Reza, investigador mexicano, en su artículo **CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO EN EL REGIONALISMO LATINOAMERICANO: NUEVOS ARGUMENTOS DE UN VIEJO DEBATE**, pone sobre el tapete el juego de factores que intervienen en el intercambio comercial actual de América Latina, específicamente del Mercado Común Centroamericano, la Comunidad Andina de Naciones y el Mercado Común del Sur; así como el efecto económico que se genera sobre los países bien cuando hay creación de comercio o bien cuando existe desviación de comercio.

Reproducimos puntos importantes del artículo y su contenido completo puede ser consultado en la Revista Comercio Exterior de México de julio de este año, disponible en el Centro de Documentación, al igual que los Boletines y Revistas cuyo contenido se reseña aquí.

**CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO
EN EL REGIONALISMO LATINOAMERICANO:**

NUEVOS ARGUMENTOS DE UN VIEJO DEBATE

Por: Germán A. de la Reza

*Profesor e investigador del Departamento de Economía
Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, México*

La multiplicación de acuerdos de libre comercio en el último decenio ha devuelto la vigencia de la pregunta sobre si la integración económica promueve el crecimiento y la inversión o, en su caso, la sustitución anticompetitiva de proveedores internacionales por regionales. Elaborada por Jacob Viner hace más de medio siglo y enriquecida después mediante variables dinámicas y extensiones temáticas, la dicotomía creación-desviación de comercio constituye el punto de intersección de las líneas de investigación más importantes del regionalismo: los efectos en los términos de intercambio y en las economías de escala, el comportamiento de las barreras no arancelarias y las particularidades de las zonas de libre comercio respecto al modelo de unión aduanera. Si bien existe consenso de que esta dicotomía no expresa los únicos efectos de la unión de mercados, su influencia subyace tras la norma que sanciona la legalidad de los acuerdos comerciales preferenciales, el artículo XXIV del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y tras la de su sucesora Organización Mundial del Comercio (OMC), a la par que se presenta en estudios oficiales, análisis académicos y manuales de educación superior, como el principal criterio de evaluación de tales acuerdos. Sin embargo, es notorio de igual manera que la hipótesis vineriana no ha logrado salir de la zona gris de las imprecisiones empíricas y de una ausente metodología concluyente. El examen empírico con base en sus postulados y sus efectos en materia de políticas regionales



CEDICI

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

conforman una literatura a menudo contradictoria, tanto en los estudios comparativos como en los análisis de caso.

El presente artículo analiza los problemas de medición de los efectos clásicos en tres uniones aduaneras imperfectas de América Latina: el Mercado Común Centroamericano (MCCA); la Comunidad Andina de Naciones (CAN), y el Mercado Común del Sur (Mercosur). Con este fin se presenta la argumentación teórica de las uniones aduaneras y dos conclusiones importantes y contrapuestas de la literatura aplicada: a] el regionalismo favorece los efectos competitivos, y b] los acuerdos de integración representan un fenómeno esencialmente proteccionista. Las secciones centrales estudian los criterios de medición comunes a la mayoría de los métodos de cálculo (la fijación del arancel externo y el índice de concentración del comercio intragrupal), así como sus consecuencias para el debate de la integración económica. Para dirimir la contradicción de los resultados se apela a un método indirecto y a una evidencia inesperada: el alto grado de correlación estadística entre las trayectorias del comercio intragrupal de las tres subregiones. Esto permite comprobar la hipótesis de que la evolución del comercio intragrupal depende de modo secundario del efecto de la formación de los acuerdos y, en ese sentido, sus consecuencias económicas rebasan la dicotomía clásica de la integración.

EL ARGUMENTO CLÁSICO Y SUS EXTENSIONES

Una de las aportaciones de Viner ha sido el reconocimiento de que la unión de dos o más mercados no siempre produce bienestar. Para saber si un acuerdo estimula la creación de comercio o la discriminación de proveedores competitivos, Viner recomienda calcular el contenido anticompetitivo del aumento del comercio entre los países miembro. La justificación de este criterio es relativamente breve. Considérese el caso de un país (a) que aplica un arancel (t) a la importación de un bien cualquiera del país más eficiente (c); cuando a conforma una unión aduanera con un país regional proveedor del mismo bien (b, por definición menos eficiente que c), el precio de transacción del bien en el mercado regional (p_B) podría ser superior al precio del país más competitivo sin arancel (p_C). Dependiendo del nivel de protección, el aumento del comercio grupal puede deberse a dos efectos: a] la creación de comercio, cuando el proveedor más caro es sustituido por el más eficiente, o b] la desviación de comercio, si el proveedor competitivo es desplazado por el más caro. En el primer caso la integración favorece el bienestar de los países miembro y del mundo; en el segundo, por el contrario, la unión de mercados resulta perjudicial a causa de su orientación fuera de la fuente de la ventaja comparativa y en detrimento del consumo.

De este modelo resultan tres recomendaciones principales. La primera es que un mercado regional caracterizado por la rivalidad de sus industrias es más benéfico que una unión de economías complementarias; su explicación, coherente con uno de los postulados básicos de la economía, relaciona de forma positiva la competencia interempresarial y la eficiencia productiva. La segunda señala la necesidad de que los acuerdos involucren a los flujos comerciales más importantes a fin de aminorar el comercio potencialmente objeto de discriminación; tras esta condición subyacen otras dos premisas: a] la unión aduanera o el área de libre comercio más ventajosa es el mundo (el índice de desviación es igual a cero), y b] la integración con el socio natural (el país con



CEDICI

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

el cual se comercia mayoritariamente) tiene más probabilidades de crear comercio. Con una lógica similar, la tercera recomendación pide adoptar un arancel externo más bajo que el promedio arancelario anterior a la formación del acuerdo, y asegura así la reducción del efecto de desviación. Para llegar a estos resultados, el modelo clásico parte de estos supuestos restrictivos: demanda constante, competencia perfecta y ausencia de inversiones y de economías de escala en la producción. Propias del análisis comparativo estático, estas características centran el modelo en las diferencias de productividad en un momento dado y en sus efectos en la sustitución de proveedores. Las simplificaciones, empero, lo convierten en rudimentario al momento de tratar las complejidades de la integración económica.

Para resolver estas insuficiencias, la teoría de las uniones aduaneras procede a ajustes desde finales de los años cincuenta, en su mayoría basados en enfoques dinámicos. El primero atiende el problema de las variaciones en la demanda y sus conclusiones permiten matizar las previsiones de Viner: las pérdidas de bienestar imputables a una desviación de comercio pueden ser compensadas con las ganancias originadas en la ampliación del mercado. La introducción de la variable de costos decrecientes (en la hipótesis de las economías de escala) capta a su vez el aumento de competitividad resultante de la integración regional. Su principal resultado señala que a una inicial desviación de comercio puede seguir el fenómeno contrario en términos suficientes para legitimar la formación del esquema. El tercer ajuste del modelo es el relativo a la inversión, variable tan importante como el comercio para comprender la racionalidad del regionalismo en un entorno dominado por la creciente apertura de las economías. El resultado es que el modelo puede ser creador de inversiones a la vez que discriminador de comercio en proporciones globalmente positivas para el bienestar. Si se agrega el efecto dinámico de las inversiones en la producción, el acuerdo puede incrementar el índice de creación de comercio. Otro desarrollo analítico se propicia con la magnitud de los costos de transporte, cuya estimación, asociada a variables no cuantitativas, como la similitud cultural o el mejor conocimiento de los mercados, permite explicar la frecuencia con la que los países vecinos concluyen acuerdos entre sí. Una rectificación final proviene del argumento de la industria incipiente, según el cual, la exclusiva búsqueda de creación de comercio no está exenta de efectos nocivos, en particular la afectación de la base productiva y la balanza de pagos. En ese caso, optar por la desviación regionalista puede favorecer el aprendizaje y la adaptación de las empresas a los niveles internacionales de competitividad y, en el mediano plazo, un ritmo de creación de comercio que no afecte los equilibrios externos.

MÉTODOS DE CÁLCULO

Es necesario observar que los métodos de cálculo de la desviación de comercio no operan de manera exclusiva y son frecuentes las mediciones acumulativas para mejorar los resultados.

Dos métodos tienen particular relevancia por su aceptación entre los analistas. El primero consiste en los modelos de equilibrio general computable (EGC), que formalizan un amplio número de datos en torno a las relaciones económicas entre los sectores productivos, los factores de producción y varios mercados nacionales. En la mayoría de estos modelos se supone la existencia de productos diferenciados (no son sustitutos perfectos) y las relaciones se



determinan de manera teórica. Aquí la desviación se calcula con base en un escenario de arancel cero y su diferencia con las nuevas predicciones.

El segundo grupo de modelos, denominados gravitacionales, considera que el comercio entre dos países es una función creciente del ingreso y la población y, al mismo tiempo, una función decreciente de la distancia entre los países. Estos modelos incluyen variables macroeconómicas, como la volatilidad del tipo de cambio, entre otras, y artificiales, como las características geográficas y las similitudes culturales o históricas relevantes. Si el comercio intragrupal mantiene la misma relación con estas variables en los primeros años del acuerdo, entonces no desvía comercio.

CONCLUSIONES

La presente evaluación de los métodos de cálculo no resuelve el problema de la medición de los efectos del regionalismo. En ausencia de series mayores, la prueba de correlación tiene una aplicación limitada y no apoya la normatividad del estudio del regionalismo, aunque permite evaluar la importancia de los factores del entorno y, por su medio, la necesidad de abrir el estudio causal de la integración. Esta conclusión es coherente con las bases epistemológicas de todo sistema complejo, en que la causalidad determinista se intersecta con influencias abiertas y aleatorias, en proporciones cambiantes pero no reductibles. En otros términos, por complicados que sean los instrumentos de averiguación, la concentración del estudio en la causalidad endógena del acuerdo conduce a una parte de la verdad que deja de lado gran parte de tal verdad.

Diversas secciones de este estudio conducen a una segunda conclusión. De forma implícita, el argumento de la desviación sugiere que un acuerdo procompetitivo es aquel en que el comercio intragrupal se comporta de manera similar al comercio externo. Esta expectativa parece desconocer las restricciones con las que opera el comercio multilateral y que en la práctica pueden hacer de la apertura unilateral una opción de segundo óptimo (justo por falta de reciprocidad). Asimismo, descarta el efecto de los acuerdos desde el punto de vista del acceso a mercados, las oportunidades de la ampliación de la demanda para las industrias de escala, la mayor homogeneidad de los mercados, la gestión aduanera, la cooperación entre gobiernos o la coordinación (en ocasiones fusión) de instituciones relevantes para el desempeño económico. En gran medida, el equívoco resulta de la equiparación de la liberalización unilateral de un país a las concesiones comerciales que éste recibe de sus socios, fenómenos que, según se mostró, son distintos para los sectores y los mercados.

**CEDICI**

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

REVISTAS**BOLETÍN INFORMATIVO No. 95 JULIO - SEPTIEMBRE DE 2005**

COLOMBIA CIENCIA Y TECNOLOGÍA Vol. 22 No. 2 Abril – Junio de 2004 Bogotá D.C.	Investigación en salud pública en Colombia: Un reto científico, político y financiero/ La epidemiología genómica: Hacia un nuevo paradigma de la investigación en salud pública/ Investigación y desarrollo de nuevos medicamentos a partir de la biodiversidad: Necesidad urgente en países en desarrollo/ ¿Por qué investigar sobre VIH en un país en vía de desarrollo?/ La resistencia bacteriana a los antibióticos y sus implicaciones en la salud pública: La experiencia del Grupo Colombiano de Trabajo en <i>Streptococcus pneumoniae</i> .
COMERCIO EXTERIOR Vol. 55 No. 7 Julio de 2005 México D.F.	Cadenas de producción global en México/ Procesos de producción global: ¿Alternativa para el desarrollo mexicano?/ Acumulación de capacidades tecnológicas en la industria maquiladora/ Coevolución tecnológica entre maquiladoras de autopartes y talleres de maquinado/ La construcción de un entorno institucional de apoyo a la industria maquiladora/ Creación y desviación de comercio en el regionalismo latinoamericano: Nuevos argumentos de un viejo debate/ Desafíos de la diversidad cultural en el mundo.
COMERCIO EXTERIOR Vol. 55 No. 8 Agosto de 2005 México D.F.	Comercio y desarrollo en América Latina: Artículos en honor a Víctor Urquidi (Economista mexicano)/ El intercambio comercial y el desarrollo sustentable/ ¿Apertura limpia en América Latina?: El caso del acero/ Víctor Urquidi en el Banco de México/ ¿Existen ciclos de la deuda externa en América Latina?: Perspectiva de los siglos XIX y XX/ La pobreza en México: Aproximación al gran problema histórico/ La internacionalización de los servicios en los países desarrollados/ China: Transformación económica, competitividad y posibles implicaciones para México/ El tren, más allá del bien y del mal/ Régimen de bienestar y reforma social en América Latina.
COMERCIO EXTERIOR Vol. 55 No. 9 Septiembre de 2005 México D.F.	La industria de software/ Los retos para el desarrollo de la industria del software/ El Prosoft y la industria del software en México/ Los servicios de tecnología de la información en la India: Protagonistas, lugares y prácticas/ Desarrollo de software incorporado en Japón: Coevolución de normas en sistemas operativos y redes comunitarias/ La problemática urbana de la Ciudad de México/ Integración regional y competitividad en Centroamérica/ Rusia en el primer lustro del siglo XXI.

**CEDICI**

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

DINERO No. 233 Julio 8 de 2005 Bogotá, Colombia	La globalización toca el mercado lácteo en el país/ Petróleo: Precios no bajarán/ Inversionistas en alerta/ Las cadenas no quieren perder terreno ante las tiendas/ Laboratorios: Un mercado natural/ Cambios en la investigación de mercados en el país/ Hoteles tendrán que certificar su calidad/ Los fletes marítimos, difícil reto para los empresarios/ ¿Qué hacer con el crédito?/ Publicidad en línea/ Haga de su competencia algo irrelevante/ Diseño para espacios abiertos/ Telecomunicaciones: Un nuevo horizonte/ Otra legislatura perdida/ Agro, tiempo de decisiones/ Pyme: El valor de la ética/ Indicadores económicos.
DINERO No. 234 Julio 22 de 2005 Bogotá, Colombia	SAP Miller & Bavaria: Impacto de la fusión/ Vecinos, oportunidad con riesgo/ Petróleo: Cada barril cuenta/ Controversia energética/ De China para el mundo/ Ropa: Llegan las megamarcas/ Invierta bien/ La innovación en medios y en publicidad tuvo su premio/ Pobreza y empresas: Los menos favorecidos/ Helados con sabor a éxito/ Vehículos: Semestre clave/ En busca de la profesionalización/ Las lecciones del ATPDEA/ Indicadores económicos.
DINERO No. 235 Agosto 5 de 2005 Bogotá, Colombia	¿Quién se atreve a emitir acciones?/ El cambio que espera el BID/ El gran debate de las cifras industriales/ Seguridad privada: En guardia/ El nuevo modelo del fútbol/ Cine: Baja la acción/ Comunicaciones: En la convergencia está la clave/ Delta se queda en Colombia/ ¡Camaradictos!/ Vida laboral: Luz de la calle, oscuridad de la casa/ Avestruces made in Colombia/ Giro en el negocio inmobiliario/ El reemplazo de la Ley 550/ Camino a Hong Kong/ Quiebras: Vida después de la muerte/ Indicadores económicos.
DINERO No. 236 Agosto 19 de 2005 Bogotá, Colombia	Fiebre latina: Crecimiento del mercado hispano en Estados Unidos/ Petróleo, el efecto de los precios/ La guerra del cemento/ Telecom, el negocio/ China: Más vale tarde que nunca/ BDF (Beiersdorf) se reorganiza/ Alimentos para mascotas: A subir márgenes/ ExxonMobil verá salir a su presidente/ Educación: Enseñanzas prácticas/ Tecnología: El As de la banca/ El cambio de Alpina/ Escuelas de Negocios: Tras un rumbo propio/ Biotecnología en el campo/ Logística sin fronteras/ El desafío del desarrollo tecnológico/ Los estudios del TLC/ Indicadores económicos.
DINERO No. 237 Septiembre 2 de 2005 Bogotá, Colombia	Los enredos del TLC/ Cómo crecer al 6%/ Telecomunicaciones: Después de Slim/ La ropa en claroscuro/ Banca-Comercio: Nuevo round/ Agencias de viajes: Cambio de planes/ Servicios: Crece rápido la asistencia/ Aviación: Cielos compartidos/ Divercity: Juego de niños, negocio de grandes/ Internet: El

**CEDICI**

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

	<p>siguiente paso/ International Finance Corporation: Estructuras perfectas/ Bancos: El próximo problema/ Salud de marca: Sana que sana/ El "@Ima" de la empresa innovadora/ Cosméticos: Tienda para el cuerpo/ Que comience el debate: Visión del gobierno dentro de 14 años/ En guardia frente a Nicaragua/ La apropiación del mercado externo/ El hogar digital/ Indicadores económicos.</p>
<p>DINERO No. 238 Septiembre 16 de 2005 Bogotá, Colombia</p>	<p>Multinacionales: ¿Cuál es su aporte?/ Katrina, un costoso golpe/ El auge de la construcción rural/ China: La piedra en el zapato/ Davivienda-Bansuperior: ¿Qué harán con los \$451.000 millones?/ Multinacionales pioneras: ExxonMobil/ Citibank/ Quaker/ Colgate-Palmolive/ Johnson & Johnson/ The United Fruit Company/ Sectores: Minería/ Petróleo/ Agricultura/ Alimentos/ Coca-Cola, chispa de la vida/ Leche/ Tabaco/ Farmacéuticos/ Cuidado personal/ Químicos/ Llantas/ Vehículos/ Electrodomésticos/ Cemento/ Banca/ Seguros/ Consultoras/ Telecomunicaciones/ Servicios públicos/ Publicidad/ Navieras/ Restaurantes/ Salud/ Comercio/ Infraestructura eléctrica/ Tecnología/ Importadores/ Multinacionales Colombianas: Made in Colombia/ Carvajal: La multinacional visionaria/ ¿Cómo atraer más inversión extranjera?/ De compras por Colombia/ Los 10 libros que todo gerente debería leer/ Análisis del lanzamiento de la marca "Colombia es pasión"/ Indicadores económicos.</p>
<p>DINERO No. 239 Septiembre 30 de 2005 Bogotá, Colombia</p>	<p>Decida su sueldo/ Venezuela: Revolución por etapas/ Déficit fiscal: Los líos de la deuda/ A quién le sirve Granahorrar/ JGB – Electrolux: Cambio extremo/ Banda ancha: ¿Qué hay detrás?/ Publicaciones: Aventura editorial/ Al volante de BMW/ Azúcar: Les cogieron la caña/ Brokers, su próximo paso/ Marketing relacional: Lealtad, el verdadero tesoro/ World Business Forum: Una nueva forma de administrar/ Padrinazgo: Modelo para copiar/ TLC: El secreto del crecimiento/ Cámaras de Comercio: Antitramitomanía/ Educación: Del salón a la empresa/ Indicadores económicos.</p>
<p>ECONOMÍA COLOMBIANA No. 308 Mayo – Junio de 2005 Bogotá, Colombia</p>	<p>La generación de capital social en Colombia/ Generación de capital social desde el sector público/ Algunos elementos del estudio y la promoción del capital social en Colombia/ Colombia: Capital social perverso/ La propuesta de reforma a la Ley de Seguridad Social: Aciertos y debilidades/ Insuficiencias y deficiencias del Índice de Integridad de la Corporación Transparencia por Colombia/ Reforma a la salud: ¿Remedio eficaz? Análisis del Proyecto de Ley 052 de 2004/ La reforma del control fiscal: Una imperiosa necesidad/ No violencia en Colombia: Solidaridad y democracia/ Bogotá: Ciudad región/ Las zonas de frontera en los procesos de integración comercial.</p>

**CEDICI**

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

<p>ECONOMÍA COLOMBIANA No. 309 Julio – Agosto de 2005 Bogotá, Colombia</p>	<p>La cuestión agraria, la democracia y la paz/ Extinción de dominio, reforma agraria, democracia y paz/ Tierras incautadas para la reforma agraria: Restricciones y posibilidades/ Protección de bienes patrimoniales de la población desplazada/ Reforma agraria: No más dilaciones/ La reforma agraria en Colombia: Vigente y por hacer/ La extinción de la propiedad rural ilícita ¿una vía para la reforma agraria?/ Naturaleza constitucional de la extinción de dominio/ Apreciaciones no ortodoxas sobre la reforma agraria/ Reforma agraria, extinción de dominio y ordenamiento territorial/ Reflexiones sobre la reforma agraria en Colombia/ Responsabilidad social empresarial/ La reciente reforma pensional: Entre los compromisos financieros y la inestabilidad social/ ¿Crisis del paradigma tradicional?</p>
<p>FINANZAS Y DESARROLLO No. 2 Junio de 2005 Washington D.C.</p>	<p>Cultivemos la mente: Cómo la inversión en educación fomenta el desarrollo/ Por qué importa la calidad de la educación/ ¿Cómo ayudar a los pobres?/ Boletín de notas de la educación primaria/ Mantener la promesa: ¿Qué impide que todos los niños de África terminen la educación primaria?/ La revolución silenciosa: Cómo India está logrando la educación primaria universal/ El espacio fiscal: Qué es y cómo lograrlo/ Financiar la educación superior/ Cómo estructurar un pacto mundial sobre la educación/ Cómo hacer más eficaz el apoyo que brindan los donantes a la educación primaria/ ¿Qué futuro tienen los mercados de capital de los países en desarrollo en una economía globalizada?/ La notable trayectoria de Brasil.</p>
<p>ZONALOGÍSTICA No. 26 Marzo – Abril de 2005 Medellín, Colombia</p>	<p>Puerto de Aguadulce, una alternativa para el comercio exterior en el Pacífico colombiano/ Operadores Logísticos: La diversificación de servicios continúa creciendo/ La logística de entrada: Administración, operación y contribuciones a la cadena de valor de la empresa (II)/ Operadores Logísticos en la CAN, la meta aún está lejos/ Planeación, gestión y control de inventarios (I)/ Colombia se prepara para cumplir con la norma NIMF # 15/ El stretch, apoyo en la paletización/ IIRSA (Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana): Para que Suramérica deje de ser una isla/ Aeropuerto internacional Arturo Merino Benítez: Historia de una concesión/ Trazabilidad: Una historia bien escrita/ Puerto de Manzanillo aprovecha ventajas de la privatización/ Relación entre los ACI (International Freight Forwarders) y los medios de transporte (II)/ Puerto de Aguadulce, una alternativa para el comercio exterior en el Pacífico colombiano.</p>



CEDICI

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

ZONALOGÍSTICA

No. 27

Mayo – Junio de 2005

Medellín, Colombia

Mujeres en la Logística: Protagonistas del cambio/ Planeación, gestión y control de inventarios (III)/ Dirección y estrategias en el transporte de mercancías (I)/ Sector transporte presentó serie NTC 5500/ Sao Paulo Guarulhos: Un gran aeropuerto para un país de dimensiones continentales/ Confirmada concesión de El Dorado/ Mujeres y Logística: Más allá del género/ Tendencias globales y desafíos logísticos para el mejoramiento de la competitividad de la cadena fibra - textil - confección mexicana (IV)/ AIPPYC (Asociación Internacional de Profesionales de Puertos y Costas): Le apuesta un desarrollo portuario integral/ El regionalismo abierto y la actual crisis de la OMC: Una posible muerte del Leviatán (I)/ TLC: La Logística tiene la palabra/ Determinantes para el desarrollo de un centro de actividades logísticas (I)/ El outsourcing empresarial marca la gran diferencia a la hora de competir.



CEDICI

Centro de Documentación e Información de Comercio Internacional

BOLETINES

BOLETÍN INFORMATIVO No. 95 JULIO - SEPTIEMBRE DE 2005

<p>BOLETÍN FAL No. 228 Agosto de 2005 Santiago de Chile</p>	<p>El ciclo marítimo y las tendencias de la industria en América Latina/ El ciclo marítimo/ Oferta y demanda en TEU ´S, crecimiento anual 2001-2004 y proyección a 2007/ Evolución de los fletes y las capacidades de la flota, 1999-2005/ Los aumentos en los fletes/ Flota mundial de portacontenedores, capacidad de transporte, 2001-2008/ Índice de fletes de contenedores, base 2001=100/ Índice de fletes marítimos de graneles, 2001-2005/ Oferta de transporte en TEUS en rutas regulares, 2003-2005/ Nuevas exigencias para los puertos/ Tamaño máximo de los buques en cada costa.</p>
<p>NOTAS DE LA CEPAL No. 40 Mayo de 2005 Santiago de Chile</p>	<p>Se cumplirán algunas metas del milenio pero hay rezago en lucha contra la pobreza/ Reto pendiente en educación/ Aún es posible alcanzar las metas del milenio hacia el 2015/ Las tecnologías de la información y comunicación como herramientas para el desarrollo con equidad en un marco de integración regional/ Precio del cobre refleja escasez del metal.</p>
<p>NOTAS DE LA CEPAL No. 41 Julio de 2005 Santiago de Chile</p>	<p>América Latina y el Caribe crecerá 4,3% este año/ Cómo lograr eficiencia e impacto en las políticas sociales/ Esperanzador escenario económico en América Latina y el Caribe/ Elevado desempleo juvenil crea incertidumbre entre los jóvenes/ La maternidad adolescente es más frecuente en las muchachas pobres.</p>