

Dist.
RESTRINGIDA

LC/R.1806
17 de enero de 1998

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**SÍNTESIS DEL SEMINARIO REGIONAL SOBRE
POLÍTICA COMERCIAL */**

Santiago de Chile, 3 y 4 de julio de 1997

*/ Esta reunión fue organizada por la Unidad de Comercio Internacional de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). No ha sido sometido a revisión editorial.

98-3-256

ÍNDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCIÓN	1
II. ANTECEDENTES	2
III. APERTURA DE LA REUNIÓN	5
IV. EL NUEVO CONTEXTO ECONÓMICO E INSTITUCIONAL DEL COMERCIO	7
V. EL ACCESO A LOS MERCADOS DE BIENES	13
VI. EL ACCESO A LOS MERCADOS DE SERVICIOS	19
VII. MERCADOS: APERTURA, COMPETENCIA Y REGULACIÓN	24
VIII. LOS DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA LAS POLÍTICAS COMERCIALES Y DE COMPETITIVIDAD DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	27
IX. SÍNTESIS DE LAS PROPUESTAS PARA TRABAJOS FUTUROS	30
ANEXO I - LISTA DE PARTICIPANTES	33
ANEXO II - AGENDA DE LA REUNIÓN	43
ANEXO III - DOCUMENTOS DISTRIBUIDOS	47

I. INTRODUCCIÓN

La División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL, a través de su Unidad de Comercio Internacional, realizó el Seminario Regional sobre Política Comercial, los días 3 y 4 de julio de 1997, en la sede de la CEPAL, en Santiago de Chile. El Seminario tenía el doble objetivo de: 1) permitir un intercambio de opiniones entre académicos y expertos en comercio internacional, sobre las oportunidades y los desafíos que el nuevo contexto económico e institucional internacional propone a los países de la región, y 2) definir algunos lineamientos para una agenda propositiva de comercio internacional para América Latina y el Caribe, que pueda servir como orientación para los trabajos de investigación de la CEPAL.

El Seminario contó con la participación de cerca de 30 académicos y expertos de 12 países de la región y de representantes de varios organismos internacionales y regionales (véase el Anexo I con la lista de participantes). Los debates fueron estructurados en torno de cuatro mesas de trabajo en las que se abordaron los siguientes tópicos: 1) el contexto económico e institucional internacional; 2) las condiciones de acceso a los mercados de bienes como consecuencia de los Acuerdos de la Ronda Uruguay; 3) las condiciones de acceso a los mercados de servicios, como consecuencia del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, y 4) las regulaciones sobre los mercados y las barreras impuestas por los agentes públicos y privados a la competencia. Un panel final sintetizó los aportes más importantes (véase el Anexo II con la agenda de la reunión). La CEPAL preparó un documento de síntesis sobre cada tema, cuyos puntos principales fueron presentados por sus autores y posteriormente comentados por algunos expertos y los demás participantes. Otros documentos fueron también distribuidos para complementar la información necesaria (véase el Anexo III con la lista de los documentos distribuidos).

II. ANTECEDENTES

Los compromisos adquiridos en la Organización Mundial del Comercio (OMC) por los países, a partir de la Ronda Uruguay, y la creciente interdependencia entre los mercados nacionales plantean serios desafíos pero también oportunidades a las empresas, a los gobiernos y a la sociedad civil organizada de América Latina y el Caribe. El diseño y la implementación de la política comercial por cada país se han vuelto más complejos después que se estableció la nueva normativa multilateral sobre comercio, y la inclusión en la agenda comercial de temas como los del comercio de servicios, la relación entre inversiones y el comercio, la protección de los derechos de propiedad intelectual, los vínculos entre el comercio y el medio ambiente, la reglamentación de los mercados, la armonización de legislaciones, instituciones y prácticas nacionales.

La expansión en la amplitud de la agenda de comercio y el incremento en su complejidad constituyen la respuesta de los Estados a los cambios en la organización internacional de la producción, y a la creciente competencia entre las grandes empresas transnacionales para mantener y aumentar su participación en los mercados mundiales. Esa agenda es compleja desde el punto de vista temático, de los varios foros negociadores, y de los niveles de negociación que inciden sobre la capacidad de implementación de políticas nacionales. Las varias dimensiones (nacional, regional, subregional, hemisférica y multilateral) no son antagónicas; al contrario, pueden ser vistas como complementarias. Sin embargo, en ese conjunto de posibilidades de cooperación internacional, el ámbito multilateral, aunque se mantenga como un elemento básico de referencia normativa, pasa a ser una de las alternativas viables para las relaciones comercial entre los países.

Existe un amplio consenso sobre un aumento agregado en el valor del comercio mundial como consecuencia de la Ronda Uruguay. Empero, casi todas las investigaciones realizadas por instituciones e investigadores individuales concluyeron que la distribución de los beneficios de este crecimiento no es equitativa. Las negociaciones multilaterales resultaron en una significativa reducción de aranceles de los productos industriales, y en el aumento del número de las consolidaciones arancelarias, principalmente por los países en desarrollo. Empero, la conclusión general es que los promedios reducidos esconden el escalonamiento arancelario y los picos arancelarios que se mantienen en niveles significativos. Por otro lado, solamente reglas generales fueron aprobadas para las medidas no arancelarias.

Los países latinoamericanos, como los demás países en desarrollo, mantienen una agenda negociadora enfocada en los temas tradicionales de acceso a los mercados, para los cuales los Acuerdos de la Ronda Uruguay no han avanzado soluciones permanentes: las características de los productos agrícolas, así como de los textiles y vestuario, tienden a mantenerlos como productos sensibles sujetos a medidas de salvaguardia u otros tipos de protección contingente, tanto en los países industrializados, como en los países en desarrollo.

Las profundas transformaciones tecnológicas que ocurrieron desde el principio de las negociaciones de la Ronda Uruguay, se están convirtiendo en los factores determinantes del crecimiento económico de las naciones más avanzadas, lo que a su vez provoca cambios en las reglas del proceso de liberalización anteriormente pactadas. Por ejemplo, en la Primera Reunión Ministerial de la OMC, en diciembre de 1996 en Singapur, por primera vez se presentó un acuerdo para liberalizar un importante sector del comercio de bienes, fuera de un contexto de Ronda de Negociaciones Comerciales (el Acuerdo sobre Tecnología de Información/ ATI). En servicios, existía ya la decisión de negociar sectores específicos (servicios financieros, profesionales y telecomunicaciones, por ejemplo), y en principio, los acuerdos agrícolas y de textiles y vestuario son acuerdos sectoriales. Pero, diferentemente del ATI, estos últimos acuerdos representaron la reincorporación de los mencionados sectores a la normativa del sistema internacional del comercio.

Los países en desarrollo están en desventaja para enfrentar el nuevo contexto económico e institucional. Por un lado, estos países no tienen una estructura como la de la Organización de Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que permite la preparación intelectual de las negociaciones comerciales de sus países miembros. Por otro lado, el anterior sistema de rondas de negociaciones beneficiaba a los países en desarrollo, porque antes que se empezara formalmente su agenda tenía que ser negociada, lo que concedía un tiempo importante para que los países pudieran conocer mejor los temas, y para que la agenda negociadora fuera más equilibrada. En particular, los países latinoamericanos y caribeños deben buscar formas de cooperación que les permitan disfrutar de las oportunidades comerciales abiertas por la liberalización y los cambios tecnológicos, así como para formular e implementar estrategias de desarrollo en el marco de las nuevas obligaciones asumidas. Es necesario crear foros de intercambio de experiencias e investigaciones sobre los nuevos temas de la agenda comercial, para componer una agenda propositiva estratégica de la región, que incluya la perspectiva del desarrollo en el proceso de liberalización comercial.

La instrumentación de los Acuerdos de Marrakech supone ejecutar el programa de trabajo implícito, es decir, llevar a la práctica los compromisos contraídos al finalizar la Ronda Uruguay, según los cuales se iniciarán nuevas negociaciones a nivel sectorial, principalmente en materia de servicios y productos agrícolas, de acuerdo con un calendario previamente convenido (véase el Anexo IV con la agenda incorporada de los Acuerdos de la Ronda Uruguay). Además, varios grupos de trabajo están en funcionamiento, entre los cuales, uno para examinar la relación entre comercio e inversión; otro, para estudiar las cuestiones acerca de la interacción entre comercio y política de competencia, incluidas las prácticas anticompetitivas, con vistas a identificar áreas para inclusión en el marco de la OMC, y otro para analizar las prácticas de la contratación pública por los diferentes Estados.

El seguimiento de esas negociaciones, al que se suman los esfuerzos paralelos de continuar las negociaciones de los mismos temas en los niveles bilaterales, subregionales y hemisférico ejercen fuerte demanda sobre los recursos técnicos y administrativos escasos de los países de la región.

Los países latinoamericanos y caribeños deben enfrentar los desafíos de: 1) conocer los Acuerdos para cumplir con sus obligaciones frente a la OMC, y utilizar los derechos adquiridos; 2) hacer avanzar su agenda tradicional de acceso a los mercados insistiendo en la liberalización de los sectores de su interés, en el marco del programa de trabajo implícito del organismo; y 3) profundizar el estudio de las relaciones entre el comercio y la inversión extranjera directa, las políticas de competencia y las compras gubernamentales, así como entre comercio, medio ambiente y normas laborales. Los países; los grupos subregionales, como el Mercosur, la Comunidad Andina, la CARICOM, el Mercado Común Centro-Americano, y otros; y la región deben identificar sus intereses para influenciar el resultado de las negociaciones futuras.

La CEPAL se propone contribuir a, junto con otras agencias multilaterales y organismos regionales, e instituciones de investigación regionales, promover el intercambio y el debate entre los investigadores y funcionarios de los gobiernos de la región sobre los temas de política comercial en el nuevo contexto económico e institucional, con el propósito de incluir la dimensión del desarrollo en una agenda propositiva de comercio.

III. APERTURA DE LA REUNIÓN

El Sr. Gert Rosenthal, Secretario Ejecutivo de la CEPAL estuvo a cargo del discurso principal y la inauguración formal del Seminario. El dio la bienvenida a los asistentes al Seminario, subrayando que el estudio de la relación de América Latina y el Caribe con el mundo constituye el tema medular de los trabajos de la CEPAL. Asimismo, a pesar de la heterogeneidad de la región, los países latinoamericanos y caribeños enfrentan problemas comunes en la inserción internacional de sus economías.

En su presentación, el Secretario Ejecutivo destacó los desafíos que los dramáticos cambios de los últimos años en la economía internacional proponen al proceso de desarrollo de los países de América Latina y el Caribe, con la importancia creciente de las grandes empresas transnacionales y de los nuevos tipos de transacciones transfronterizas intra-empresas, y las nuevas características de las relaciones internacionales con la consolidación y ampliación de la Unión Europea y la diversificación de mercados resultantes de las transformaciones en los países de Asia y de las economías en transición. Por otro lado, indicó que hubo cambios en el diseño e implementación de las políticas económicas de los gobiernos, con la liberalización comercial unilateral y el proceso de privatización y desreglamentación de los mercados, en medio de las modificaciones en el ámbito institucional derivados de los acuerdos de la Ronda Uruguay y la creación de la OMC.

Señaló el Secretario Ejecutivo que en ese cuadro de liberalización multilateral de flujos de comercio e inversión, sin embargo se ven renacer los acuerdos de integración regional y que el marco del regionalismo abierto propone una solución para el debate sobre el regionalismo como escollo o cimiento del comercio multilateral. Planteó que el regionalismo y el multilateralismo no son conflictivos sino que complementarios, como dimensiones posibles para la intervención de los gobiernos, principalmente en un contexto internacional de relaciones asimétricas que dejan en situación desventajosa a los países débiles, que no están en condiciones de aprovechar las oportunidades de la globalización de los mercados.

Concluyó afirmando que las labores del Seminario eran muy oportunas para la orientación de la agenda del trabajo futuro de la CEPAL. Recordó que las Naciones Unidas se encuentran en un proceso de reforma, en el cual se inserta la CEPAL, y que en el área de comercio internacional veía como fundamental las opiniones de los expertos sobre: los vínculos entre el trabajo de la CEPAL y el de la OMC; la división entre la labor analítica y la de asistencia a los gobiernos; cómo avanzar en el esclarecimiento de los temas para los gobiernos; cómo jerarquizar los temas; y, principalmente, cómo dar una orientación técnica en el ámbito de políticas para que los gobiernos puedan aprovechar las oportunidades y defenderse de los riesgos. Opinó que el reto para los próximos años era trabajar conjuntamente, de manera que el proceso de desarrollo logre afianzar el crecimiento económico y mejorar la calidad de vida que impacta directamente a las comunidades y los individuos.

La Sra. Vivianne Ventura Dias, Jefa de la Unidad de Comercio Internacional de la División de Comercio, Transporte y Financiamiento de la Sede de CEPAL, también dio la bienvenida a todos los participantes y afirmó que la meta del Seminario era plantear cuestiones que debidamente estudiadas deberán favorecer la elaboración de una postura más activa de los países latinoamericanos y caribeños en los foros multilaterales en defensa de sus intereses. El esfuerzo de la CEPAL se sumaba así al de otras instituciones como la UNCTAD, que había promovido un seminario los días 3 y 4 de marzo de 1997, en Ginebra sobre la evolución de la Ronda Uruguay y su seguimiento (**Analyzing the impact and dynamic effects of the Uruguay Round and its follow-up on developing countries**) y la FLACSO (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales/ Sede Argentina), que había organizado en Buenos Aires, en los días 21 y 22 de abril de 1997, un seminario sobre los mismos temas (**Emerging Issues in International Trade Relations**).

Mencionó que uno de los resultados esperados del evento debería ser la identificación de temas prioritarios para la realización de estudios futuros. En seguida, hizo la presentación de la mecánica de trabajo del Seminario dividido en cuatro sesiones temáticas y un panel de conclusiones (véase Anexo II con la agenda de trabajo). Para cada sesión había sido elaborado un documento por la Unidad de Comercio Internacional, que sería presentado por sus autores. Cada presentación sería seguida por comentarios de expertos nacionales y de representantes de organismos internacionales o regionales, y posteriormente el debate sería abierto a los demás participantes.

IV. EL NUEVO CONTEXTO ECONÓMICO E INSTITUCIONAL DEL COMERCIO

El moderador de la primera sesión, Sr. Reynaldo Bajraj, Secretario Ejecutivo Adjunto de la CEPAL, dio la bienvenida a los participantes y después de una breve presentación de los participantes de la mesa, pasó la palabra a la Sra. Vivianne Ventura Dias y al Sr. José Carlos Mattos de la Unidad de Comercio Internacional de la CEPAL, para que presentaran el documento conjunto "El nuevo contexto económico e institucional del comercio: desafíos y oportunidades para América Latina y el Caribe".

La exposición de la Sra. Ventura Dias se centró en la importancia de sistematizar una nueva agenda positiva de comercio para América Latina y el Caribe. Ella señaló que el proceso de profundas transformaciones en la organización de la producción, en el comercio y en la competencia mundial configura una etapa más compleja del proceso de internacionalización de las economías. El tema de acceso a los mercados adquirió una mayor complejidad y ambigüedad con varios elementos asociados con la Ronda Uruguay, entre ellos: 1) la substitución del libre comercio por comercio equitativo (**fair trade**), la reciprocidad y la armonización de políticas como objetivos de política comercial y de acuerdos entre países; 2) la extensión del principio de no discriminación de los productos a las empresas, a partir del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, y 3) la inclusión de los derechos privados en el derecho público internacional, con el Acuerdo de los aspectos de la protección a los derechos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (TRIPS).

Añadió que el actual contexto de comercio internacional se caracteriza por ser multidimensional, con un fuerte segmento intra-Norte; la permanencia de las relaciones Norte-Sur, pero con creciente importancia de las relaciones intra-Sur, y en el caso de la región, de las relaciones intra-latinoamericanas. Llamó la atención sobre la naturaleza de algunos de los nuevos temas de comercio (políticas de competencia, armonización de instituciones, políticas de inversión) que surgen en el ámbito intra-Norte, y se derivan de problemas de países de industrialización avanzada, pero que son extendidos a los países en desarrollo. Posteriormente, los nuevos temas son tratados simultáneamente a nivel nacional, bilateral, subregional, hemisférico y multilateral. Destacó el nuevo patrón negociador asociado con el reciente Acuerdo sobre Tecnología de la Información, que es un acuerdo de liberalización sectorial en bienes, y que está relacionado con el Acuerdo sobre Telecomunicaciones, en servicios.

Sin embargo, parecería que en medio a esos cambios, los países de América Latina y el Caribe se han mantenido con una agenda tradicional de acceso a los mercados, lo que se explica: 1) en función de su especialización productiva y comercial, y 2) debido a que los temas de la agenda tradicional no han tenido un tratamiento satisfactorio, en las últimas décadas. Concluyó, afirmando que es necesario crear en la región, foros de intercambio de experiencias e investigaciones sobre los nuevos temas de las negociaciones comerciales, que integre la dimensión del desarrollo en una agenda estratégica para América Latina y el Caribe, y considere la realidad multidimensional de las relaciones económicas internacionales.

Posteriormente, en su presentación sobre las características de la economía internacional actual, el Sr. José Carlos Mattos empezó por identificar las siguientes: 1) el nuevo contexto institucional del comercio internacional que incluye el reforzamiento de las reglas multilaterales administradas por la OMC, los procesos de liberalización comercial y financiera nacionales y la multiplicación de los acuerdos entre países; 2) la creciente interdependencia entre los mercados nacionales con la consecuente formación de espacios globales para la acción empresarial; 3) la creación en paralelo, de espacios económicos regionales y 4) el desplazamiento de la dinámica del crecimiento hacia algunos países en desarrollo, principalmente los del Sureste Asiático.

El expositor examinó los aspectos respecto a la vinculación comercio – inversión extranjera directa. Aunque las evidencias no permitan conclusiones definitivas acerca de las relaciones de complementariedad o de sustitución entre los flujos de inversión y de comercio, pareciera haber distinciones según el carácter vertical u horizontal de esta última. Los flujos de la inversión directa extranjera se concentran en pocos países, tanto receptores como inversores, siendo más concentrados que los de comercio.

El tema del proceso de desmembramiento de la cadena de valor asociado (internacionalización) también fue analizado. Este proceso de internacionalización determinado por los cambios tecnológicos en las comunicaciones y transportes, otorga elevada movilidad a los factores de producción, se expresa en el creciente comercio intrafirma y de productos intermedios, presenta diferencias entre regiones y sectores, y va definiendo nuevas condicionantes y estrategias de localización a las empresas transnacionales. Asimismo, mencionó la creciente relevancia del componente de conocimiento incorporado en la producción de bienes y servicios. El expositor describió brevemente las estrategias de internacionalización de las grandes empresas que apuntan a reducir costos, mejorar eficiencia y acceso a mercados, y por ello no es ajena a los procesos de regionalización. Asimismo, esas estrategias de expansión conllevan la formación de redes y complejas asociaciones transfronterizas entre empresas.

Terminó la presentación poniendo de relieve que las exportaciones latinoamericanas están concentradas en productos primarios o manufacturados con base en recursos naturales. Por otro lado, mientras las importaciones de los países asiáticos están concentradas en bienes de capital que contribuyen para la formación bruta de capital fijo, las importaciones de la región contienen una cantidad desproporcionada de bienes de consumo, lo que plantea cuestiones sobre la sustentabilidad del crecimiento de esos países. Su principal conclusión es que América Latina en ese nuevo escenario, requiere fortalecer sus vínculos intrarregionales y buscar los nichos de especialización que ese nuevo modo de producción le estaría aportando.

En seguida, el primer comentarista, el sr. Murray Gibbs, Director del Programa de Comercio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en Ginebra, señaló la necesidad de un cambio en las estrategias negociadoras de los países en desarrollo, dado que los acuerdos de la Ronda Uruguay y la creación de la OMC convirtieron la negociación comercial multilateral en un proceso permanente de negociación. El comentarista, apoyándose en su experiencia en las negociaciones de la Ronda Uruguay, desde su preparación a principios de los años ochenta, trazó un paralelo entre el período de 1982-1986 y el período

actual, concluyendo en la necesidad de analizar los nuevos temas actualmente propuestos en la OMC, tales como los vínculos entre comercio e inversión, la política de competencia, el comercio y el medio ambiente.

El comentarista hizo hincapié en la necesidad de investigar las políticas comerciales con vistas a atender las necesidades del desarrollo, es decir, que sean compatibles con los compromisos asumidos por los países junto a la OMC, y que permitan que ellos aprovechen las oportunidades resultantes de la apertura de la economía internacional. Asimismo, destacó la participación activa de los países en desarrollo, principalmente los de América Latina, en la OMC y la utilización del Mecanismo de Solución de Diferencias. Él estuvo de acuerdo con las reflexiones en el documento de la CEPAL, en cuanto a que a pesar de la globalización y de la transnacionalización de las empresas el tema de la nacionalidad de las empresas sigue vigente. Los gobiernos siguen apoyando sus empresas sea a través de acciones anti-dumping, el uso de salvaguardias o de políticas de competencia, aunque la aplicación del principio del trato nacional tenga limitado la actuación del Estado.

Finalmente, él concluyó llamando la atención para la urgencia de que los países definan sus intereses nacionales frente a las negociaciones multilaterales teniendo en cuenta los efectos futuros de los compromisos asumidos, y proponiendo cuatro áreas para investigación y trabajos futuros: 1) la creación de un sistema de monitoreo y prevención (**early warning system**) para evitar que los países en desarrollo sean tomados por sorpresa por medidas proteccionistas de los países desarrollados. Un sistema que permitiera a los países en desarrollo identificar que productos pueden ser objeto de acciones por parte de los países desarrollados para evitar los costos de la interrupción de su comercio; 2) una mejor documentación sobre los problemas en gestación en la OMC que son de interés de los países en desarrollo, principalmente en lo que se refiere a la implementación del acuerdo de agricultura y del acuerdo de anti-dumping; 3) estudios que permitan establecer los vínculos entre inversión y política de competencia, y 4) estudios que permitan tener un análisis de impacto antes que las negociaciones estén en pleno curso.

Por su parte, el sr. Marcel Vaillant, Coordinador del Área de Comercio Internacional del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, en Montevideo, empezó sus comentarios señalando que como indicaba el documento preparado por la CEPAL, había una ausencia de estudios profundos sobre el impacto de los acuerdos de la Ronda Uruguay en las economías de la región, y que la posición de los países en los foros multilaterales había sido en general reactiva, reaccionando mal y tarde frente a hechos que se generan fuera de su órbita y de su capacidad de influencia. Esa situación se explicaba por varias razones: 1) por las características de las economías de la región; 2) la etapa de debilidad institucional en el área pública de la mayor parte de los países; 3) la gran dispersión de agendas, temas y foros que presionan sobre los escasos recursos técnicos y administrativos, y finalmente, 4) porque las estrategias a nivel multilateral de los países latinoamericanos se caracterizan por un cierto oportunismo de la negociación individual, que les permite obtener concesiones específicas de los países industrializados. Destacó que, sin embargo, los procesos de integración a nivel subregional implican un acuerdo entre los países miembros sobre la política comercial respecto al resto del mundo, como en el caso del MERCOSUR, y ésto está contribuyendo a un mayor grado de coordinación de políticas entre los países en los foros multilaterales.

En seguida, el comentarista examinó los temas incluidos en el documento preparado por la CEPAL, respectivamente la relación entre el comercio y la inversión; las relaciones entre empresa, Estado y nación; y finalmente los aspectos distributivos asociados al proceso de globalización, destacando que los mismos sugerían temas e hipótesis de trabajo para el futuro. Subrayó la importancia de partir de los nuevos modelos de comercio caracterizados por la competencia imperfecta, las economías de escala, la preferencia de los consumidores por la variedad y los costos de transporte en los que se encuentran resultados de fuerte complementariedad entre comercio y el movimiento de los factores de producción. Esta literatura ha fundamentado de una forma convincente la microeconomía de la decisión de las empresas entre servir al mercado externo desde una base nacional, o establecer una filial (transnacionalizarse). Sugirió también que se estudiara en que medida existe complementariedad o sustitución entre inversión extranjera directa y comercio internacional en los países de América Latina.

Sobre las relaciones entre empresa, Estado y nación, el comentarista sugirió que la CEPAL estudiara el fenómeno de transnacionalización a nivel regional asociado a los procesos de integración económica que se vienen desarrollando en los últimos años. Asimismo, planteó que el problema de la distribución de las ganancias del comercio tiene dos niveles de análisis distintos: 1) entre países y 2) dentro de los países. En el primer nivel es importante destacar que el patrón de especialización al que un país se orienta no es neutral respecto a las tasas de crecimiento posible de sostener en el largo plazo. Dentro de los países los procesos de apertura (sean de naturaleza unilateral o procesos de integración regional) producen cambios en los precios relativos, que tienen impacto en la distribución del ingreso y requieren políticas compensatorias que permitan reducir los efectos negativos sobre quienes se ven perjudicados sin distorsionar los incentivos a la localización.

Posteriormente, el comentarista destacó que el regionalismo aparece en el contexto actual como un intento de resolver los problemas que el multilateralismo no puede resolver satisfactoriamente, permaneciendo el marco multilateral como la principal referencia normativa. Finalmente, concluyó con algunos comentarios desde la perspectiva de su país, pequeña economía latinoamericana inserta en un proceso de integración intenso con sus vecinos geográficos. En el Uruguay, tanto el ingreso al MERCOSUR como la entrada en vigor de la OMC han replanteado el tema de la política comercial. Esta nueva etapa implicará un giro de atención desde los aranceles hacia las reglas del comercio. Este cambio se verifica tanto a nivel regional como internacional. La política de apertura de las importaciones debe ir acompañada de una política de inserción internacional que facilite el desarrollo exportador activo y que otorgue estabilidad al modelo de apertura. El punto central es cómo crear esa política de inserción internacional con las restricciones que impone el nuevo orden internacional.

El último comentarista, Sr. Luis Abugattas Majluf, Director Ejecutivo del Instituto de Estudios Económicos y Sociales, Lima, Perú, se refirió a los problemas en torno al régimen multilateral en el contexto pos guerra fría, con las incertidumbres de la política comercial de los Estados Unidos, sin la estabilidad hegemónica que caracterizó el período de creación del GATT. Por otro lado, consideró que la insatisfacción de los países latinoamericanos con el resultado de

las negociaciones de la Ronda Uruguay era pertinente dado el desequilibrio entre concesiones, mencionando que en el Acuerdo Textil, los países industrializados, con excepción del Canadá, hicieron pocas concesiones. Para el comentarista, una expresión de esa insatisfacción era el crecimiento del regionalismo y de los acuerdos bilaterales.

Asimismo, se refirió a los cambios introducidos en las negociaciones comerciales multilaterales con la creación de la OMC y su constitución como un foro permanente de negociación. Subrayó la importancia de pensar la agenda de comercio de forma proactiva y la poca preparación de América Latina y el Caribe para enfrentar una agenda cada vez más compleja. Hizo hincapié en los determinantes nacionales de una posición negociadora coherente. La formación de una posición estratégica nacional depende de los mecanismos creados para que la sociedad civil participe y pueda contribuir a la identificación de los intereses nacionales. Por lo tanto, el debate sobre la generación de una agenda positiva de comercio para la región debe incluir una reflexión sobre el proceso político interno y los canales de participación y expresión de los intereses de los varios grupos y segmentos nacionales. En la ausencia de un proceso abierto, los objetivos nacionales son definidos por los equipos burocráticos de los gobiernos, sin la participación del sector privado.

Finalizó, destacando tres puntos para estudios posteriores: 1) la coordinación global (**global governance**) entre las tres organizaciones multilaterales que actúan en el comercio y finanzas, es decir el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio, con una propuesta que incluya las preocupaciones con el proceso del desarrollo económico y social; 2) el tratamiento más coherente de los temas de la agenda comercial en sus varios niveles (nacional, bilateral, regional, multilateral y hemisférico) para optimizar los recursos técnicos existentes en la región, y 3) la necesidad de definir los límites de lo que constituye el ámbito de la "política comercial".

En el debate que siguió fueron examinadas varias interrogantes planteadas por las fronteras fluidas de la producción internacional, la apertura de las economías nacionales y el crecimiento del comercio a tasas superiores a las de la producción. Se sugirió que un ejemplo expresivo de la defensa de los intereses nacionales eran las acciones anti-dumping, entre las que se destacaba la que había sido propuesta en contra de los productos chilenos en los Estados Unidos, en especial, en contra los salmones, y que constituyen verdaderos exámenes de credibilidad para las reglas de la OMC. El representante de la OMC llamó la atención de los cambios determinados por la existencia de la OMC, que todavía no habían sido internalizados por los negociadores nacionales. La Conferencia de Singapur había sido preparada con la expectativa de negociaciones, cuando en la realidad la agenda de negociación está establecida en el Acta de Marrakech. La celebración de los 50 años del Acuerdo General de Comercio y Aranceles en 1998, deberá caracterizar los trabajos de la Segunda Conferencia Ministerial y en 1999 será implementada la agenda establecida en los Acuerdos.

El debate también llamó la atención sobre la administración de los varios acuerdos en sus varios niveles, principalmente para los países pequeños de América Central, frente a la reducida capacidad técnica y administrativa del aparato estatal. Por un lado, los acuerdos bilaterales y

subregionales representan formas más flexibles para organizar las prácticas comerciales entre Estados, pero por otro lado se crea un difícil rompecabezas de acuerdos cuyo impacto en el proceso de desarrollo no ha sido debidamente analizado. Además, es difícil para los países pequeños garantizar una distribución equitativa de los beneficios en acuerdos bilaterales o plurilaterales con socios comerciales más fuertes.

V. EL ACCESO A LOS MERCADOS DE BIENES

Los trabajos de la sesión 2 estuvieron bajo la conducción de la Sra. Eugenia Muchnik, oficial a cargo de la Unidad de Desarrollo Agrícola de la CEPAL, que dio la bienvenida a los participantes, expresó su agrado en presidir los trabajos de la sesión de la tarde, destacando la importancia del tema. En seguida, la Sra. Verónica Silva y el Sr. Jan Heirman, de la Unidad de Comercio Internacional de la CEPAL presentaron el documento "El acceso a los mercados de bienes: desafíos y oportunidades para América Latina y el Caribe", que habían preparado en conjunto.

En su exposición, la Sra. Verónica Silva subrayó inicialmente la complementariedad entre los acuerdos bilaterales o plurilaterales y las reglas multilaterales, como determinantes de las condiciones de acceso a los mercados de bienes, mencionando su importancia en el contexto internacional actual, caracterizado por la liberalización comercial y financiera y la elevada competencia internacional. Añadió que los problemas de acceso deben ser analizados en la doble perspectiva de la oferta y la demanda, o sea, que el debate sobre los desafíos y las oportunidades de la liberalización, por el lado de la demanda, debe incluir un examen de la oferta de los productos exportables en la región. Una rápida mirada a la especialización exportadora de la región muestra la limitada diversificación alcanzada en la última década. Asimismo, los datos revelan el dinámico comercio intrarregional que ha sido favorecido por los mercados en expansión de América Latina y el Caribe, por la apertura comercial unilateral de los países, y por acuerdos preferenciales, que complementaron el proceso de liberalización implementado. En ese contexto, los acuerdos de la Ronda Uruguay otorgaron mayor transparencia de las condiciones de acceso a los mercados, y mayor previsibilidad para los agentes privados tanto en los sectores tradicionales como en los de nuevas tecnologías. Sin embargo, también implican costos de ajuste y reestructuración.

La expositora destacó que una evaluación preliminar de los acuerdos de la Ronda Uruguay permite decir que ellos dejan espacio para políticas de desarrollo, aunque las políticas industriales y comerciales y sus instrumentos deban ser repensadas a la luz de los compromisos asumidos multilateralmente por los países. Las nuevas condiciones del escenario internacional requieren un buen conocimiento de los instrumentos que son permitidos por la OMC para una mayor adecuación de la oferta exportable de la región a los mercados más dinámicos. Si bien los países de América Latina y el Caribe disponen de mayores plazos para ajustar su forma de hacer política comercial a los dispositivos de los Acuerdos, la magnitud de tales transformaciones hacen urgentes las modificaciones institucionales. De hecho, la expositora mencionó algunos ejemplos de cambio institucional en varios países que apuntan en tal sentido.

El acceso a los mercados de fuera de la región puede ser el producto de una triple tarea para los países latinoamericanos y caribeños: mejorar la competitividad de sus empresas, mantener información actualizada sobre la evolución de los mercados y de las negociaciones orientadas a mantener o mejorar las condiciones de acceso y permanencia en los mercados, y promover la difusión de dicha información entre los empresarios y la sociedad organizada. Al respecto,

mencionó que los aranceles siguen siendo importantes y advirtió sobre el uso de estándares (laborales y ambientales) con fines proteccionistas, modificando tanto el acceso de los bienes como la orientación de la inversión. Para mejorar las posibilidades de acceso por medio de la reestructuración de la oferta, planteó la complementariedad entre la política comercial y las sectoriales, orientadas por una estrategia de desarrollo, compatibles con las normas multilaterales, en el marco de un equilibrio macroeconómico adecuado.

Concluyó proponiendo algunos temas para el debate de la agenda de trabajo futuro: 1) el impacto de las rebajas arancelarias en los mercados de los países industrializados en el acceso de los productos de la región; 2) el monitoreo por los países de la región sobre nuevos obstáculos impuestos por los países industrializados a los productos latinoamericanos y caribeños; y 3) la evaluación de la adecuación institucional y administrativa de los países latinoamericanos y caribeños al nuevo marco normativo pos-Ronda Uruguay.

La exposición del Sr. Jan Heirman se centró sobre la dimensión regional de los flujos de comercio e inversión y las interrogantes que ellos proponen. En el examen del comercio intrarregional, remarcó su elevado dinamismo en la presente década, y el surgimiento de corrientes de comercio intra-industria e intra-empresa. El concepto de acceso a mercados en la actualidad necesariamente debe comprender la dimensión regional, ya que los principales socios comerciales regionales ahora también exigen la apertura del mercado regional. Así se obtiene un acceso preferencial y a la vez más seguro a un mercado en plena expansión. No obstante, en la práctica dicha apertura aún se encuentra afectada por varias imperfecciones. En la medida de que los países bajaron los aranceles y profundizaron las preferencias, han tendido a recurrir a medidas unilaterales como anti-dumping y salvaguardias para protegerse de la creciente competencia.

El regionalismo abierto asigna especial importancia a la liberalización de los regímenes de inversión extranjera directa en la región y la promoción de los flujos de inversión hacia la misma, considerando su capacidad para contribuir al ahorro externo, el desarrollo tecnológico y al acceso de mercados. Los inversionistas extranjeros han demostrado un creciente interés en los arreglos de integración, principalmente porque permiten el acceso de las empresas a un mercado ampliado. Dentro del total de la inversión extranjera directa, la inversión intrarregional juega un rol aún modesto, aunque su dinamismo y algunas características particulares le vaticinan un gran potencial.

Al final de su exposición formuló una serie de interrogantes, incluyendo los siguientes temas: la definición de los objetivos de la nueva política comercial, la identificación de la capacidad real con la que cuentan los países para adaptar su política a las nueva normativa multilateral y subregional, una evaluación más precisa de la importancia de la integración subregional para los países de la región y de las oportunidades concretas que el regionalismo abierto ofrece para mejorar la oferta exportable de los países miembros. Concluyó que los desafíos del nuevo contexto institucional requieren una reorganización institucional en América Latina y el Caribe. En este sentido el ámbito regional parece ofrecer oportunidades de aprendizaje normativa e institucional.

El Sr. Joao Bosco M. Machado, profesor de la Universidad Federal de Río de Janeiro, fue el primer comentarista y enfatizó inicialmente, los conflictos entre el ámbito nacional e internacional de los temas de la agenda comercial. Mencionó, por ejemplo, las exigencias de regulación a nivel micro, como es el caso de las políticas de competencia, sin que sea posible una armonización a nivel macro, dada la elevada dispersión de tasas de interés entre países. Demostró su escepticismo con relación a la protección que la OMC pueda ofrecer a los países más débiles, dado que la decisión reciente que favoreció a Brasil y Venezuela, en el caso de la gasolina con los Estados Unidos, no había sido implementada. También se refirió al unilateralismo agresivo de los Estados Unidos y a la práctica de la utilización de legislación anti-dumping, que continuaba penalizando a las exportaciones brasileñas con pérdidas estimadas de más de 2 mil millones de dólares por año. Sugirió que algunas de las pérdidas de mercado, en el caso brasileño, no se relacionaban necesariamente con pérdida de competitividad, por el lado de la oferta, pero sí con el proteccionismo y la dificultad de acceso real a los mercados.

Asimismo examinó el efecto revitalizador que han tenido los compromisos multilaterales sobre los esquemas de integración subregional, como el Mercosur, avanzando éstos muchas veces más allá de los primeros y dando una base más firme a la apertura. Destacó estos progresos como elementos positivos frente a las posiciones de fuerza que normalmente se presentan en las relaciones comerciales bilaterales con los países industrializados, pero también se permitió expresar cautela frente a la inestabilidad de las políticas de los países de la subregión, el limitado avance de los esquemas subregionales tanto en su inserción dentro del comercio global (no se ven efectos dinámicos) como en los grandes requerimientos de armonización (por ej. en políticas de competencia), o en la atenuación de distorsiones (por ej. desviación de comercio) y la necesidad de avanzar en las reglamentaciones pendientes.

Se refirió a los problemas de la estabilidad de las concesiones arancelarias brasileñas y a las distorsiones existentes en el sector automotor a nivel nacional y subregional. Posteriormente, el comentarista examinó la composición de los flujos comerciales en el Mercosur que sugieren que la integración no logró todavía cambiar la forma de especialización productiva de los países. Mencionó los problemas de facilitación de comercio y de infraestructura que limitan el intercambio en el esquema subregional. Concluyó destacando el impacto de las condiciones macroeconómicas en las condiciones micro económicas e institucionales de la oferta exportable, dado que los planes de estabilización basados en el ancla cambiaria afectan las tasas de interés y tienen un impacto negativo en las inversiones. Un efecto derivado era la competencia fiscal-regulatoria entre países y dentro de los países para atraer las inversiones.

El segundo comentarista, sr. Mauricio Busso, investigador de la Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO) concentró su exposición en tres puntos: 1) una descripción de los componentes más sobresalientes de la política comercial de Colombia en los años 90; 2) el volumen y la composición de los flujos de comercio de Colombia, y 3) algunas cuestiones generales sobre política comercial incluyendo algunas sugerencias para formulaciones futuras.

Con referencia a la política comercial colombiana, el comentarista demostró que al principio de los años 90, el país presentaba los niveles arancelarios más elevados en la región

andina y los problemas asociados con un sector manufacturero que se mantenía protegido por estos aranceles. Las reformas económicas introducidas a partir del inicio de la década permitieron la reducción de los aranceles y de su dispersión, así como la eliminación de las medidas cuantitativas. Además, Colombia promovió la progresiva transformación del Pacto Andino en una unión aduanera, la actualización de su legislación de anti-dumping y de combate a prácticas de competencia desleal, y realizó una serie de acuerdos comerciales bilaterales. Asimismo, las reformas comerciales fueron acompañadas de una profunda reforma institucional con vistas a agilizar los incentivos a las exportaciones, y la difusión de información técnica, para hacer más efectiva la puesta en vigor de la legislación anti-dumping. Esos cambios incluyeron la creación del Ministerio de Comercio Exterior, la transformación del Instituto de Comercio Exterior en un forum de discusión entre agentes privados y públicos, el Banco de Comercio Exterior, el programa Proexport Colombia y el establecimiento de los Puntos de Información Comercial.

Posteriormente, el Sr. Bussolo analizó la composición geográfica y sectorial de los flujos comerciales colombianos en los últimos años, destacando la creciente importancia de las importaciones de los países de la región, con tasas de crecimiento superiores a las de las importaciones provenientes de los Estados Unidos, el principal socio económico de Colombia. Mencionó, también, la importancia de las manufacturas en el comercio intra-regional. Finalmente, se refirió a los principales problemas de la política comercial colombiana, entre los cuales se encuentran los criterios para identificar los sectores prioritarios para una reducción arancelaria. Entre los criterios presentados algunos responden a razones de eficiencia económica, mientras que otros son consecuencia de presiones internas para mantener la protección a las industrias establecidas.

También propuso que hubiera una distinción más clara entre política comercial e industrial, o que la política comercial no fuera utilizada como política industrial. Los problemas de competencia internacional de los problemas de la región son consecuencia de la baja capacitación de la fuerza laboral y de la falta de inversión en el capital humano, que son objetivos de una política de desarrollo y no pueden ser resueltos con los instrumentos de política comercial. Concluyó con algunas interrogantes que están asociadas con los temas de normas laborales y ambientales propuestas por los países industrializados, y proponiendo más investigación sobre los vínculos entre comercio y empleo.

El último comentarista de la sesión de la tarde fue la Sra. Amparo Pacheco, Directora Adjunta de Relaciones Económicas del SELA, que compartió con los participantes algunas reflexiones sobre el tema de la política comercial de los países de América Latina y el Caribe que le había sido propuesto por el documento de acceso a mercados presentado por la CEPAL. Recordó la disyuntiva planteada por el Secretario Ejecutivo de la CEPAL, acerca de la integración como escollo o como cimiento de los procesos de desarrollo económico, y afirmó ser partidaria de la integración como cimiento. Consideró que la sobreposición de acuerdos comerciales, preferenciales, zonas de libre comercio, uniones aduaneras y acuerdos multilaterales, que han protagonizado los países de América Latina y el Caribe en los últimos años, que pudiera parecer ser producto del desorden o la improvisación, deja un balance positivo para la región; y más aún, ésta proliferación de acuerdos ha sido la manera, tal vez la única o la más viable, que

han encontrado estas naciones para consolidar sus procesos de reforma económica y sacar provecho de los mismos.

A su juicio, un antecedente determinante del inicio de este proceso rico e intenso de negociaciones comerciales multilaterales, regionales y bilaterales, y sin el cual no se puede entender el mismo, ha sido la realización de profundos procesos de reforma económica en los países de la región, llevados a cabo de manera unilateral, a partir de mediados de la década de los años ochenta, en el contexto de programas de ajuste y apertura económica internos. Es decir, que en general la apertura no fue el resultado de las negociaciones, sino más bien creó las condiciones para la realización de éstas, antecediéndolas, o a lo sumo acompañándolas.

Esa liberalización unilateral facilitó, en medida importante, que los países de la región que no eran miembros del GATT realizaran, durante la pasada década y la presente, su negociación de ingreso, a un costo aceptable, y también creó condiciones para que los países de América Latina en general participaran de una manera activa en las negociaciones del comercio de bienes de la Ronda Uruguay, también sin costos demasiado onerosos, en la medida en que en general, se disponía de un margen de maniobra no despreciable entre los compromisos a adoptar y las políticas vigentes. Por otra parte, la suscripción de la normativa multilateral de comercio que se adoptó por la totalidad de los países de la región, como resultado de la aprobación de las negociaciones de la Ronda ha tenido un efecto revitalizador y modernizante sobre los esquemas de integración vigentes en Centroamérica, el Caribe y Sudamérica, heredados del esquema proteccionista anterior, con el proceso en curso de la adopción de reglamentos y normativas regionales acordes con las respectivas disciplinas multilaterales en materia de normas técnicas, salvaguardias, subvenciones y derechos compensatorios y normas de origen, por ejemplo. En este contexto de reformas, ajuste y adopción de la normativa multilateral ha tomado fuerza un nuevo concepto de integración compatible con una mayor inserción comercial internacional, conocido como “regionalismo abierto”, según la expresión acuñada por el CEPAL.

En este contexto, el tema de acceso a mercado, o sea la mayor inserción en la economía internacional, condición indiscutible de los proyectos de desarrollo económico de nuestros países, se concibe hoy como el resultado de varios procesos simultáneos: el logro de niveles de competitividad internos acordes con los requerimientos de los mercados internacionales; el monitoreo sistemático de la evolución de los mercados internacionales y la identificación de oportunidades de comercio; y la realización de negociaciones comerciales orientadas a mantener y mejorar las condiciones de acceso a los mercados externos para los productos de exportación de los países de América Latina y el Caribe. En este sentido, la instrumentación de una nueva política comercial se da de manera complementaria o acorde con la búsqueda de un sistema productivo adecuado para enfrentar el desafío competitivo a nivel mundial.

Finalizó, destacando la importancia de realizar un permanente seguimiento del cumplimiento de los compromisos contraídos por los principales socios comerciales en la Ronda Uruguay, principalmente en las áreas de agricultura y textiles. Si bien es cierto, no es de esperar una mejora en el acceso a los mercados en el corto plazo, debido al calendario previsto en los acuerdos y a la posibilidad de adoptar los compromisos en los últimos años del período, se debe

corroborar si efectivamente está ocurriendo una inflexión en las políticas aplicadas por los países industrializados de acuerdo con los compromisos asumidos. Sólo sobre la base del respeto de los principios acordados y el cumplimiento de los compromisos pactados, se podrá avanzar con éxito el sistema multilateral de comercio hacia nuevos y más complejos temas.

La discusión planteó algunas interrogantes sobre la protección efectiva del derecho internacional frente a la extraterritorialidad de las leyes de los Estados Unidos. Asimismo, se llamó la atención sobre los problemas del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido y la falta de competitividad de varios países latinoamericanos y caribeños para utilización de las cotas del Acuerdo MultiFibras. También, se destacó el hecho preocupante de la falta de continuidad de los equipos de negociación de gran parte de los gobiernos, con la pérdida de la experiencia acumulada por algunos en la Ronda Uruguay. El tema de la participación del sector privado en la definición de las posiciones negociadoras nacionales también fue abordado. En particular, fue destacada la experiencia de coordinación con el sector privado, las organizaciones de trabajadores y de consumidores que se desarrolla en el Mercosur y que fue puesta de manifiesto en la Reunión Ministerial del ALCA en Belo Horizonte.

También, fue destacada la ausencia de una evaluación sistemática sobre la situación de América Latina y el Caribe antes y después de la Ronda Uruguay. Fueron sugeridos algunos temas para estudios, entre ellos los que identificaron: 1) los mercados en los que la Ronda había introducido cambios significativos; 2) los instrumentos de política que están disponibles pese a los compromisos asumidos, y como se comparan con los anteriores, y 3) las políticas que pueden ser utilizadas para mejorar la oferta exportable. También, el impacto sobre la región de algunos de los acuerdos que se están negociando en el seno de la OCDE, como el acuerdo multilateral sobre inversiones.

VI. EL ACCESO A LOS MERCADOS DE SERVICIOS

Los trabajos de la sesión 3 fueron coordinados por el Sr. Francisco Prieto, de la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, que introdujo el tema de trabajo, destacando los siguientes puntos: 1) la necesidad de una evaluación sistemática de la experiencias de liberalización de los servicios en la región, a nivel de sectores, pero que incluyera las relaciones intersectoriales; 2) los problemas metodológicos asociados con las evaluaciones de los logros del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios; 3) la importancia de pensar en la creación de un espacio preferencial a nivel subregional para los servicios, identificando los instrumentos y el significado de márgenes de preferencia; 4) la investigación de formas de movilización del sector privado para aprovechar los acuerdos de liberalización, como por ejemplo, la creación de coaliciones de servicios; 5) la definición de salvaguardias para proteger intereses nacionales y 6) la preocupación de hacer esfuerzos para el mejoramiento de las estadísticas sobre los mercados de servicios y sus características y el comercio de servicios.

En seguida, el Sr. Mikio Kuwayama, de la Unidad de Comercio Internacional de la CEPAL presentó el documento "El acceso a los mercados de servicios: desafíos y oportunidades para América Latina y el Caribe". En su presentación, examinó los cuatro modos de prestación de servicios en que fueron clasificadas las transacciones internacionales de servicios, destacando que la "presencia comercial" de la empresa prestadora de servicios, en el país importador, contribuye para la difícil cuantificación del comercio de servicios. Las técnicas modernas de comunicaciones han aumentado la "transabilidad" de varios servicios y modificado la exigencia de la proximidad física entre el productor y el consumidor, pero este nuevo comercio no es captado adecuadamente por las estadísticas.

Destacó la participación creciente de los "servicios empresariales" en la competitividad de las empresas exportadoras de bienes y servicios. Asimismo, que la protección a los servicios, - que son a su vez, insumos en la producción de los bienes - pueden cambiar sustancialmente la protección efectiva de los últimos. El mejoramiento de los servicios es un elemento crucial de la "competitividad sistémica", y su liberalización (contenido, velocidad, y secuencia) afecta la productividad del país. Los efectos de la liberalización de servicios, que son caracterizados por mercados imperfectos, no están muy definidos. Pueden, sin embargo contribuir a: (i) un acceso a una mayor variedad de productos, con precios inferiores a los domésticos; (ii) la expansión de sectores sujetos a economías de escala; (iii) el aumento de la productividad; desde que (a) se preserve la capacidad instalada y se permita la reconversión gradual de la estructura existente; (b) existan medios para impedir prácticas de competencia desleal y exista una legislación adecuada de protección a la competencia; y (c) se identifiquen y se implementen políticas para dinamizar los efectos multiplicadores sobre el resto de la economía.

Concluyó, afirmando que en cuanto a los esfuerzos de liberalización de servicios, los países contratantes del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), incluyendo a los de la región, se han restringido a mantener el **status quo** de las normativas en los servicios,

permaneciendo los mismos con una protección considerable, principalmente en relación al principio de Trato Nacional. Consideró que los acuerdos bilaterales y sub-regionales firmados por algunos de los países de la región con México, tienden a acercarse a las normas incluidas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), más amplias que el AGCS, y que la mismas pueden ejercer una relativa influencia en la evolución futura de la liberalización del comercio en servicios en América Latina y el Caribe.

El primer comentarista, el sr. Federico Alberto Cuello, Subsecretario Técnico de la Presidencia, República Dominicana, enfatizó el problema de la discontinuidad administrativa e institucional de algunos países de la región, principalmente las pequeñas economías, principalmente en el debate conceptual y estadístico de los servicios y su comercio. Destacó la importancia de los compromisos asumidos por los países de la región en la preparación del ALCA, y en particular del Grupo de Trabajo de Servicios. Expresó su acuerdo en que la competitividad sistémica de las economías requiere que la provisión de los servicios esenciales para la producción de bienes sea eficiente y libre de distorsiones. Sin embargo, el debate sobre la liberalización progresiva de los servicios sólo cubre las distorsiones que se originan en las barreras al comercio impuestas por los Gobiernos. Especial atención debería darse a la prácticas restrictivas de comercio por las grandes empresas privadas prestadoras de servicios, para garantizar la libre competencia en todos los sectores de servicios.

Indicó que un examen de las leyes y normas nacionales en materia de política de competencia de los países de la región, podría arrojar luces sobre la relación entre las distorsiones empresariales al comercio de servicios y la exclusión de los principales sectores de servicios de la legislación de competencia. Mencionó el caso de los servicios de transporte marítimo y los financieros, que no están cubiertos por la legislación de protección de la competencia, Como país importador neto de los servicios de transporte marítimo, la República Dominicana es afectada por las distorsiones a las tarifas que resultan de la colusión en las conferencias marítimas y que erosionan de manera determinante la competitividad de las exportaciones de mercancías. Concluyó, recomendando que se estudiara la vinculación entre comercio de servicios y prácticas restrictivas de comercio, principalmente en los servicios mencionados, y también en telecomunicaciones básicas.

En seguida, el sr. Raimundo Beca, Vice-presidente de planificación estratégica de la Compañía de Teléfonos de Chile, recordó que históricamente en las negociaciones para la constitución del GATT, Brasil, Chile, Cuba e India propusieron que el Acuerdo General de Aranceles y Comercio incluyera las telecomunicaciones y el transporte, pero los países industrializados no acogieron la propuesta.

Destacó la importancia del reciente Acuerdo sobre Telecomunicaciones del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, firmado por 69 países, que garantiza a los proveedores de servicios el acceso no discriminatorio a las redes y servicios de telecomunicaciones. Además, el Acuerdo apoya y fomenta la cooperación técnica destinada al desarrollo de redes y servicios de telecomunicaciones. Asimismo, presentó algunos datos sobre las disposiciones para liberalizar servicios de telecomunicaciones de los países que firmaron el Acuerdo. Posteriormente, añadió

que el Acuerdo compromete a los países a la apertura progresiva de los mercados de las telecomunicaciones, incluyendo la participación de capitales extranjeros en empresas nacionales. En ese marco, el Acuerdo hace viable las privatizaciones y potencia las “Alianzas Globales” entre empresas de distintos tamaños y nacionalidades.

Mencionó la importancia de las Alianzas Globales entre grandes empresas (**carriers**) americanas que constituyeron plataformas globales, y forman otras alianzas con compañías locales. En la opinión de algunos críticos, gracias a estas tendencias, se estaría perdiendo la nacionalidad de las empresas, haciendo más difícil la sobrevivencia de las entidades nacionales. El comentarista destacó, que para los expertos en telecomunicaciones, el concepto de nación no tiene significado en el mercado global de las telecomunicaciones. Concluyó afirmando que las condiciones de innovación y las estructuras de mercado oligopólicas prevalecientes en este sector, plantean interrogantes sobre la capacidad de los países en desarrollo de modificar su dependencia tecnológica.

El comentarista siguiente, el Sr. Sergio Delgado, Consejero de la División de Cooperación Técnica y de Formación de la OMC empezó destacando el impacto de los servicios en la competitividad de los bienes. Mencionó que, durante la Ronda Uruguay, los países de América Latina y el Caribe, con el apoyo de la CEPAL, de la UNCTAD, y del SELA, se lanzaron a la vanguardia en la negociación en el área de los Servicios, y que el impacto de las labores que desarrollaron esos países se notaba en la arquitectura del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS, más conocido por la sigla en inglés, GATS).

Hizo hincapié en la importancia del AGCS en relación a los demás acuerdos de la Ronda Uruguay. Primero, son engranajes que se mueven los unos a los otros, formando un paquete de concesiones que mejoraron el acceso en bienes. Para poder aprovechar estas oportunidades en los mercados de bienes, es decir, para poder incrementar las exportaciones en bienes, los países requieren inversiones, tecnología, y nuevas modalidades de producción de bienes, lo que significa una infraestructura de servicios eficiente. Segundo están las reglas que protegen los mercados de los efectos negativos de un crecimiento de las importaciones (las salvaguardias, un mecanismo más eficiente de solución de diferencias, etc.). También se incluyó en el AGCS la posibilidad de acuerdos regionales sobre Servicios, como consecuencia de los esfuerzos de los países de América Latina y el Caribe.

Sobre el documento preparado por el señor Kuwayama, comentó que presentaba la problemática del comercio de servicios en la región de una manera bastante lúcida y precisa. Se refirió a los trabajos desarrollados por más de 15 años para mejorar las estadísticas de servicios, y la medición del flujo internacional del comercio de servicios, sin que se llegue a una solución definitiva. Mencionó que todavía el documento no había logrado avanzar en la respuesta de cuál era la mejor vía para mejorar la liberalización del comercio de servicios, si la vía regional o la multilateral.

Sugirió que hace falta una evaluación más rigurosa de la situación del comercio de servicios en América Latina. Quizás se requeriría aplicar a este comercio, las mismas preguntas

planteadas en relación con el comercio de bienes: ¿cuáles son los principales servicios exportados por América Latina, cuáles son sus principales mercados, cuáles son las medidas que los afectan. ¿Cuáles podrían ser entonces los planteamientos en futuras negociaciones?

Afirmó que había que tener en mente que la situación en el área de servicios a nivel multilateral, es fundamentalmente diferente a la situación existente en el área de los acuerdos sobre comercio de bienes. Reiteró que en relación a estos últimos, la tarea más urgente es su instrumentación, su aplicación, la legislación nacional pertinente y el cumplimiento con las notificaciones. En el área de Servicios, existe el compromiso de establecer puntos focales de información, que se están cumpliendo, pero la situación es mucho más dinámica. Todavía hay negociaciones sustantivas pendientes en varios sectores de servicios. Entre otros, el acuerdo que se logró sobre movimiento de personas físicas no representa una solución satisfactoria, y las negociaciones deben seguir adelante. Las negociaciones sobre Transporte Marítimo fueron pospuestas para la nueva ronda de negociaciones del año 2000. Por su parte, se concluyó el acuerdo sobre Telecomunicaciones básicas, y las negociaciones sobre Servicios financieros están en curso y tienen fecha límite para concluirse.

Otra área de negociaciones muy importante se refiere a las reglas sobre el comercio de servicios, es decir, sobre Subsidios, sobre calificaciones en Servicios profesionales, sobre Compras gubernamentales, y Salvaguardias. Hay también actividades de preparación de la nueva Ronda, que incluyen la evaluación del funcionamiento del AGCS, es decir, si realmente el acuerdo ha permitido un incremento del comercio de Servicios en beneficio de los países en desarrollo.

Se refirió a la experiencia reciente de algunos países de América Latina, como Chile, que han tenido éxito en la exportación de bienes, y que han desarrollado nuevos Servicios al productor, en los que pueden haber adquirido cierta competitividad para su posterior exportación. Asimismo, dijo que la experiencia del Acuerdo Andino sobre cielos abiertos debería ser evaluado para identificar las lecciones para otras regiones, como el Caribe.

Concluyó con una inquietud en relación al otorgamiento de una concesión, por ejemplo, en el área de telecomunicaciones básicas, que significa compartir con una o dos Empresas del exterior un monopolio existente al interior de un país y que, en su percepción, no constituye una apertura real, dado que no constituye una apertura que traiga competencia adicional al país. Reiteró que es muy importante determinar la posición de los países de América Latina y el Caribe como exportadores de Servicios, e identificar algunos de los obstáculos que esos servicios se enfrentan en los mercados de fuera de la región.

En el animado debate posterior, que tuvo amplia participación de los asistentes, fueron examinadas varias cuestiones relacionadas con la complejidad del tema comercio de los servicios, la ambigüedad de los conceptos de la literatura económica asociada con bienes trasladados a los servicios, los problemas de medición del sector, las dificultades de identificar la participación de los servicios en los bienes por el efecto precio, dado que los precios de los bienes se han reducido a tasas más elevadas que los de los servicios y algunos servicios que eran parte del proceso productivo en la empresas son “externalizados” y comprados en el mercado.

Hubo cierto acuerdo en que la liberalización de mercados de servicios es aún más compleja que en bienes. Las protecciones de los servicios nacionales se efectúan básicamente mediante reglamentaciones internas y hay muy pocos trabajos empíricos sobre la secuencia de la liberalización y la distribución de los beneficios asociados.

Además, por un lado, el marco normativo nacional no es transparente, y por otro lado, pueden ocurrir consecuencias imprevistas de la utilización de distintas estructuras de acuerdos a nivel multilateral, subregional (TLCAN), bilateral o plurilateral (Grupo de los Tres compuesto Venezuela, Colombia y México), o hemisférico, en el caso del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Asimismo, se señaló que varios países en la región iniciaron el proceso de liberalización unilateral de los servicios, con sus programas de privatización y desreglamentación, antes de asumir compromisos en la OMC, pero que poco se conoce sobre el impacto de los varios tipos de regulación sobre la distribución de los beneficios de la liberalización de los servicios. De cierta manera sería posible trazar un paralelo entre reglamentaciones en los servicios y estructura arancelaria, en el caso de los bienes. También, hubo consenso en que el debate sobre la liberalización de los servicios debe incluir otros temas como la inversión extranjera directa, la movilidad de la mano de obra, el acceso a la tecnología, la legislación sobre los derechos de propiedad intelectual, y la política de competencia.

Dado que las negociaciones en el ámbito multilateral continúan (e.g., movilidad de personas físicas, transporte marítimo, reglamentaciones sobre la calificación de las personas, compras del sector público, subsidios, salvaguardias, etc.), es importante que los países de la región sigan participando seria y activamente en ellas, y que determinen y mantengan posiciones comunes. También, sería oportuno examinar las áreas de potencialidad para exportaciones de servicios para América Latina y el Caribe, incluso desde los países chicos. También habría que insistir en que los profesionales independientes provenientes de los países en desarrollo pudieran trabajar en el extranjero, sin que fuese necesario establecer una compañía u otra forma de presencia comercial.

El coordinador de los debates, subrayó que el AGCS significó la consolidación de aparatos regulatorios sofisticados de los países industrializados, mientras que los países en desarrollo mantienen aparatos más anárquicos. Los países de la región deben tener un planteo más ambicioso y una agenda propia en relación a las negociaciones sobre los subsidios, salvaguardias, reconocimiento de certificados, y principalmente pensar el trato nacional para los esquemas subregionales, a través de las compras gubernamentales y formas preferentes para el ingreso temporal de personas de negocios.

VII. MERCADOS: APERTURA, COMPETENCIA Y REGULACIÓN

Los trabajos de la sesión 4 estuvieron bajo la coordinación del Sr. Juan Carlos Lerda, Asesor regional en política fiscal de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL, que introdujo el tema de la regulación de los mercados como parte de la discusión sobre el nuevo rol del Estado, destacando la importancia de las actividades regulatorias del Estado en el proceso de apertura de las economías y privatización de áreas consideradas del ámbito público. En seguida, pasó la palabra a la Sra. Vivianne Ventura Dias, Jefa de la Unidad de Comercio Internacional de la CEPAL, para presentar algunas notas introductorias sobre el estado del debate sobre normas multilaterales en política de competencia.

La expositora mencionó que existe amplio consenso en que las prácticas restrictivas de comercio impiden que se concreten los beneficios asociados con la liberalización comercial. Las proposiciones positivas y normativas de la teoría de comercio internacional dependen de los supuestos sobre el funcionamiento del mercado para lograr la asignación eficiente de los recursos. Añadió que en la primera Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Singapur los días 9 a 13 de diciembre de 1996, los ministros acordaron establecer tres grupos de trabajo: uno encargado de examinar la relación entre comercio e inversión; otro encargado de estudiar las cuestiones que planteen los países miembros acerca de la interacción entre comercio y política de competencia, incluidas las prácticas anticompetitivas, con vistas a identificar cualesquiera áreas que puedan merecer ulterior atención en el marco de la OMC; y el tercero, encargado de realizar un estudio sobre la transparencia de las prácticas de contratación pública, que tenga en cuenta las políticas nacionales, y sobre la base de ese estudio, elaborar elementos para su inclusión en un acuerdo apropiado. Las tareas de estos grupos se restringen al ámbito analítico y no incluyen la negociación de reglas o nuevos compromisos.

Empero, destacó que los economistas no tienen familiaridad con la evaluación de los impactos económicos de la armonización internacional de políticas, legislaciones e instituciones. La práctica de los economistas está asociada a los aspectos positivos y normativos del libre comercio de bienes, cuyas conclusiones hasta cierto punto pueden ser generalizadas a la liberalización del comercio de servicios. Por otra parte, señaló que el proceso de liberalización del comercio supone una disminución de la intervención del Estado en la vida económica, y que las medidas administrativas son reemplazadas por la disciplina del mercado. Sin embargo, la armonización de políticas, legislaciones e instituciones no se hace a través del mercado, sino que requiere una presencia más directa del Estado regulador, y corresponde a un proceso político en el que intervienen relaciones asimétricas de poder.

Mencionó que no se han logrado compromisos multilaterales para impedir prácticas comerciales que limitan la competencia en los mercados, restringen el acceso a los mismos o promueven formas monopólicas de control, e hizo un breve resumen histórico de los intentos en el GATT, en el ECOSOC (Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas) y en la UNCTAD para establecer disciplinas o códigos de conducta para las empresas.

Posteriormente, examinó las propuestas de la Organización de Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). En sus trabajos, la OCDE considera que la relación entre comercio e inversión requiere que el tema del acceso al mercado sea enfocado de manera mucho más amplia de la que prevalecía hasta la conclusión de la Ronda Uruguay. La OCDE adoptó el concepto de contestabilidad (en una traducción literal del inglés **contestability**) de los mercados para sus propuestas de políticas de competencia. Este concepto que es de utilización reciente en la literatura de comercio, se origina en la literatura de organización industrial.

En la perspectiva de las nuevas dimensiones del acceso al mercado, el término "mercados internacionalmente contestables" describiría, en el caso ideal, las condiciones de mercado en las cuales no existen medidas públicas o privadas que limiten el proceso competitivo. La contestabilidad internacional de los mercados definiría una profundización en la naturaleza y grado de apertura que se buscaría para la competencia internacional, dado que las barreras a la contestabilidad incluyen, además de las barreras tradicionales (arancelarias y para-arancelarias), las condiciones a la inversión, la conducta reguladora doméstica, las licencias a los servicios o los proveedores de servicios o los procedimientos de revisión de fusiones entre empresas de países distintos, diferencias estructurales en el funcionamiento de mercados, así como prácticas privadas anticompetitivas.

Concluyó, destacando algunas de las interrogantes asociadas con la promoción de mercados internacionalmente contestables. La OCDE sugiere que en el nuevo contexto globalizado, las mejores reglas son las que se concentran en el impacto de las políticas en la operación de los mercados globales, independientemente de la "nacionalidad" de los productos o de las empresas involucradas. Además, la globalización de la producción tornaría más difícil la determinación de la nacionalidad del producto o de la empresa, con un impacto posterior en las reglas de origen y en la cuestión de la defensa de los intereses de las empresas nacionales. Sin embargo, no se cuestiona la legitimidad de los intereses nacionales de impulsar el empleo, la inversión y las actividades económicas.

Posteriormente, el Sr. José Tavares de Araujo, Economista de la División de Comercio de la Organización de los Estados Americanos, en Washington, destacó algunas características importantes en el debate actual sobre política de competencia. En las décadas de los 70, la política de competencia era parte de la agenda doméstica de algunos países industriales, y la preocupación era básicamente de control de prácticas comerciales restrictivas (legislación **anti-trust**), de control de los grandes grupos empresariales y protección del público; el tema de eficiencia no estaba incluido y la agencia reguladora no buscaba interacción con los agentes privados. En los años 80, la preocupación pasa a ser de mantener los mercados "contestables", más que los oligopólicos. Mercados concentrados no son más percibidos como necesariamente malos; pueden ser más eficientes aunque inestables, como función del ritmo del proceso de innovación tecnológico, y de las relaciones de entrada y salida de empresas. En realidad, son las condiciones de salida que constituyen el aspecto más interesante de los mercados "contestables". Como consecuencia el más importante pasa a ser la promoción de la transparencia de prácticas de gobierno y de los agentes privados, junto con la exigencia de una mayor coherencia entre las acciones del gobierno. En ese sentido, el esquema analítico propuesto por la OCDE permite avanzar en la transparencia y "conversar" sobre el tema.

En el ámbito internacional, el tema tiene la ventaja de ser un tema nuevo para todos, permitiendo una discusión más rica, con menos puntos de partida definidos. Mencionó el Acuerdo entre Australia y la Nueva Zelanda, como un marco interesante de armonización de las políticas de competencia de los dos países. Asimismo, sugirió que las legislaciones de subsidio y antidumping deben ser incluidas en el debate de las normas internacionales en política de competencia. Concluyó destacando el acuerdo sobre el tema logrado en el seno del Mercosur, con el Protocolo de Fortaleza, orientado más para las prácticas privadas que para las públicas.

En seguida, el Sr. Fernando Masi, Director Alterno del Centro de Análisis y Difusión de Economía Paraguaya (CADEP), en Asunción, comentó el tema desde el punto de vista de las economías pequeñas. En el Mercosur, tanto Paraguay como Uruguay no disponen de políticas de competencia, mientras que Argentina y Brasil sí. Subrayó que una de las dificultades de economías como el Paraguay era la baja capacidad regulatoria del Estado y la fragilidad de las instituciones jurídicas. El país se caracterizaba por ser una economía abierta, con elevado comercio no registrado, de bajo desarrollo industrial, que necesitaba atraer inversión extranjera directa. Sin embargo, en el Mercosur, la existencia de condiciones regulatorias distintas entre los países permitiría la triangulación lo que afectaría el funcionamiento de la competencia intra-esquema subregional.

Algunos participantes opinaron que un componente importante de la política de competencia es la protección a los derechos de los consumidores, además de las normas de calidad, y que los países pequeños necesitan políticas de competencia para garantizar que los compromisos de liberalización signifiquen oportunidades reales de acceso a los mercados.

Hubo consenso en cuanto a que el tema de defensa de la competencia es novedoso y que en América Latina recién se empieza a entrar en las discusiones a nivel nacional. Por lo tanto, es todavía prematuro discutir las formas de armonización de las políticas a nivel multilateral, aunque ya se hicieron algunos avances importantes en el ámbito subregional y bilateral.

VIII. LOS DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA LAS POLÍTICAS COMERCIALES Y DE COMPETITIVIDAD DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

El panel final estuvo constituido por la Sra. Diana Tussie, Directora de FLACSO, por el Sr. Murray Gibbs, Director del Programa de Comercio de la UNCTAD, por el Sr. Patricio Leiva Lavalle, ex-Embajador del Chile ante las Comunidades Europeas, por el Sr. José Tavares Araujo de la OEA, y el Sr. Sergio Delgado, Consejero de la OMC. Los trabajos fueron coordinados por el Sr. Héctor Assael, Director de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento, de la CEPAL.

La Sra. Diana Tussie identificó los siguientes puntos para avanzar en la discusión: 1) en el nuevo escenario global, en que muchos compromisos multilaterales están pendientes, los mayores avances siguen siendo observados en sectores más oligopolizados como los de las telecomunicaciones y tecnología de información. Al mismo tiempo, existe una ronda de negociaciones prevista para 1999, como parte de la agenda implícita de la OMC y los países de la región presentan una falta de ímpetu; 2) la pluralidad de caminos y de foros abiertos a los países, que por un lado permite una retroalimentación, una alimentación cruzada, pero que introducen más dispersión de esfuerzos por la pluralidad de agendas; 3) la disminución del antagonismo Norte-Sur y un cierto aumento del radio de maniobra. Manifestó que el amplio margen de maniobra que existía durante el proceso de sustitución de importaciones está acotado pero no eliminado; y 4) el protagonismo del sector privado y la importancia de observar las barreras al acceso a mercados impuestos por el sector privado (mecanismos de auto-regulación como ISO, ambientales), que no están bajo la mira de los gobiernos.

El Sr. Murray Gibbs subrayó que la agenda incorporada en los Acuerdos de la Ronda Uruguay es la agenda que debe ser analizada y evaluada. Los estudios de la UNCTAD indicaron que ella contiene cerca de 50 puntos para negociación frente a los cuales los países de América Latina y el Caribe deben organizarse de forma efectiva. Propuso que la UNCTAD, la OMC y la CEPAL se coordinaran para preparar un "dossier" de negociaciones que ayudara a la preparación de los gobiernos de la región, y que en el "dossier" fueran analizados los principales puntos de la agenda de comercio, estableciendo prioridades, identificando los foros en que se mezclan puntos y prioridades para asegurar coherencia en las posiciones de los países.

El Sr. José Tavares defendió la necesidad de foros múltiples dada la importancia de las negociaciones a nivel bilateral y subregional, como resultado del dinamismo reciente de la integración regional y de las relaciones bilaterales, en la economía real. Para las empresas, los distintos niveles de acción no representan conflictos ya que compiten globalmente apoyadas en redes de negocios regionales. Considera, sin embargo, necesario priorizar los temas de interés de la región y mantener la coherencia en las negociaciones.

El Sr. Patricio Leiva enfatizó la multidimensionalidad de la política comercial que debe tener cada país individual y la región en su conjunto. Estuvo de acuerdo que la agenda ya está

definida en la OMC. Mencionó la diversidad y simultaneidad de negociaciones, en el caso de Chile, con fuerte presión sobre los recursos técnicos escasos de los países de la región: 1) unilateral o nacional; 2) bilateral; 3) plurilateral; 4) subregional; 5) ALADI; 6) interregional/ Unión Europea; 7) hemisférica y 8) multilateral. Destacó, que en principio no debería haber contradicción de prácticas y políticas dado que se trata de la misma agenda. Sin embargo, el país mantiene relaciones distintas con cada país individualmente, con prioridades, secuencias y velocidades de liberalización distintas, el ámbito de los compromisos varía con la inclusión o no de inversiones y servicios, existiendo desde acuerdos parciales hasta esquemas más profundos, que incluyen la dimensión política. La cuestión de si esas dimensiones simultáneas fortalecen o debilitan el sistema multilateral mantiene su vigencia.

Finalmente, el representante de la Organización Mundial del Comercio, Sr. Sergio Delgado, Consejero de la División de Cooperación Técnica y de Formación, mencionó que con el ingreso de Panamá a la OMC, a partir de agosto de 1997, todos los países de la región serán miembros de la OMC, y que la misma contará con un total de 131 miembros. Llamó la atención sobre el sesgo que él había observado hacia el ALCA, y en cuanto a la necesidad de reavivar el debate en materia de la OMC en la región. Subrayó que la Ronda Uruguay había terminado y que para él, el momento de evaluar los resultados ya se había quedado atrás puesto que, los países ya están en el sistema y tienen necesidades inminentes; como lo había mencionado en el día anterior. Indicó que la aplicación y la instrumentación de los acuerdos produce una serie de necesidades urgentes en muchos de los países de la región, y que creía que los trabajos que la CEPAL, en colaboración con la UNCTAD y la OMC, debería realizar podrían orientarse a asistir a los países que así lo requieran en este proceso.

Destacó dos aspectos importantes: la formación de recursos humanos y la creación de instituciones, para que sean las instituciones las que manejen los procesos futuros de negociación y el proceso pueda tener continuidad. Hizo hincapié en que la OMC está dispuesta a colaborar plenamente y mencionó la intensificación de actividades de cooperación técnica, que contrastaban con la experiencia anterior del GATT. Indicó que a través de contribuciones voluntarias se formó un fondo de cerca de 5 millones de francos suizos para cooperación técnica. La mitad de esos fondos están destinados a países de menor desarrollo, pero la otra mitad son fondos que se pueden utilizar para la mayoría de los países en desarrollo y países economías en transición.

Por otra parte, señaló que los miembros de la OMC han reforzado su vigilancia sobre las actividades de la Secretaría, como en otros organismos multilaterales, pero especialmente en las actividades de cooperación técnica, exigiendo que la OMC colabore con la UNCTAD para evitar duplicaciones. Hay consenso sobre la división de tareas entre la OMC y la UNCTAD: la OMC asiste en la comprensión de los acuerdos y de las obligaciones, mientras que la UNCTAD hace un examen de las acciones de política comercial que puedan surgir. Mencionó también que en materia de servicios, se está armando una base de datos en la OMC sobre los compromisos registrados en las listas de los países, que complementa la base de datos sobre reglamentaciones en servicios, de la UNCTAD (MAST).

Elaboró un poco más sobre las necesidades de mediano plazo de los países, que incluyen su participación en el Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC. También existen las

necesidades de preparación para la Agenda Incorporada en el Acta final de la Ronda Uruguay: están los temas, los tiempos, los objetivos. Subrayó que los Organismos, en cuanto a Secretarías, debían tratar de identificar las áreas donde se requieren los apoyos correspondientes.

También se refirió a las relaciones ALCA-OMC, y a las dimensiones de negociación mencionadas por el panelista anterior, resaltando la urgencia de asegurar una coherencia, o lo que el llamó CCC: congruencia, coherencia y compatibilidad. En tanto estas características puedan asegurarse dentro de los procesos de negociación, dentro de los procesos bilaterales o regionales, automáticamente estos procesos irán siendo un cimiento y no un escollo al sistema multilateral.

IX. SÍNTESIS DE LAS PROPUESTAS PARA TRABAJOS FUTUROS

Existe una percepción generalizada que los países en desarrollo, y los de la región en particular, deben buscar incorporar la dimensión del desarrollo en su agenda de negociación multilateral. Ello implica reconocer los grandes cambios en el funcionamiento de la economía internacional, en la naturaleza de los actores y en el alcance de las reglas multilaterales, además de la propia dinámica del proceso negociador que se ha transformado en un proceso continuo de negociaciones en el ámbito de la OMC, y de la Agenda Incorporada de la Acta de Marrakech. Los gobiernos de los países de la región deben procurar aprovechar las oportunidades abiertas por este nuevo escenario, definiendo una estrategia que les permite defenderse de los riesgos y de los desequilibrios de poder entre los países.

Frente a esa interrogante, surge en primer lugar la necesidad de una postura más activa de los países en la defensa de sus intereses. La principal cuestión que se propone como desafío central es la definición de lo que son los intereses nacionales de largo plazo, en un proceso democrático, en que distintos segmentos de la sociedad civil organizada, y de la burocracia del Estado, deben definir sus preferencias de políticas y de estrategias de desarrollo.

En segundo término, se requiere poner atención sobre un conjunto de requisitos o condiciones básicas para que los países puedan definir adecuadamente sus estrategias de inserción, más allá de las políticas de apertura observadas. Entre ellas, un mejor conocimiento de la agenda multilateral ya definida en el contexto de la Ronda Uruguay (Agenda Incorporada) con sus temas, plazos y prioridades específicos. En el mismo sentido, se requiere el seguimiento permanente del cumplimiento de los compromisos de los Acuerdos, por parte de los países industrializados. En particular resulta de interés para la región, el seguimiento de la implementación de los Acuerdos Agrícola y de los Textiles y Vestido, así como del Acuerdo de Antidumping y el funcionamiento del Mecanismo de Solución de Diferencias.

En tercer lugar, un esfuerzo especial debe ser dedicado a la necesidad de dar coherencia a los temas de la agenda negociadora en distintos foros (regional, multilateral y hemisférico). Por ejemplo, la retroalimentación en el trabajo en ellos ayudaría a optimizar el uso de recursos técnicos y podría contribuir a la consolidación del sistema multilateral. La complementariedad de las tareas en el ámbito regional y multilateral se ven particularmente productivos en tal sentido.

En cuarto lugar, resulta evidente la necesidad de rediseños institucionales, y el concomitante perfeccionamiento de recursos humanos, que den cuenta de demandas crecientes en cuanto a:

- i) la relación al interior de las agencias de gobierno y entre éstas y el sector privado - no sólo empresarial, sino también trabajadores y consumidores,
- ii) el monitoreo y evaluación permanente de compromisos, así como la anticipación de efectos de cambios en condiciones y acciones, identificando potenciales productos afectados (**early warning system**),

iii) la negociación permanente en distintos foros y temas, así como la administración y profundización de acuerdos.

Respecto a los servicios, se considera importante evaluar las experiencias regulatorias y sus efectos sobre las ganancias o pérdidas de la liberalización en el sector. En el ámbito metodológico quedarían tareas respecto a la evaluación del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, y al mejoramiento de estadísticas. También se sugiere prestar atención a las prácticas, muchas veces anticompetitivas, de grandes empresas de servicios, en especial en áreas muy relevantes al comercio de bienes como el transporte y los servicios financieros.

En forma especial, se sugieren diversos estudios tendientes a dilucidar el papel de la región en el sistema internacional del comercio y su relación con las inversiones, la competencia y el empleo. En la misma línea se sugiere explorar y acotar mejor el ámbito de la política comercial y los instrumentos de política disponibles, en especial respecto a la adecuación y reestructuración de la oferta exportadora. Algunos de estos temas requerirían una mirada especial, desde el punto de vista de países pequeños.

Finalmente, como tareas para las agencias internacionales y en forma coordinada para la OMC, la UNCTAD y la CEPAL, se demanda el apoyo para la preparación y negociación de los países frente a las agendas definidas. Para lo cual, serían pertinentes evaluaciones más profundas del acceso a mercado de diferentes productos -bienes o servicios- y en distintos mercados. Estos deberían contemplar un examen en materia arancelaria y no arancelaria, así como de políticas de competencia y de inversiones. Una atención especial debería otorgarse a la evaluación de los efectos dinámicos en los esquemas de integración, y sus efectos en los patrones de especialización nacionales.

ANEXO I - LISTA DE PARTICIPANTES

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
SEMINARIO REGIONAL DE POLÍTICA COMERCIAL
Santiago de Chile, 3 y 4 de julio de 1997

Señor Luis Abugattas Majluf
Director Ejecutivo
Instituto de Estudios Económicos y Sociales
Sociedad Nacional de Industrias
Los Laureles 365, San Isidro
Lima - PERU
Teléfono: (51-1) 441-5877
Fax: (51-1) 441-5877

Señor Eduardo Alonso Guzmán
Gerente General
Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER)
Apartado Postal 1278-1007
1007 San José - COSTA RICA
Teléfono: (506) 256-7111, extensión 200
Fax: (506) 223-4643
E-mail: ealonso@procomer.go.cr

Señor Raimundo Beca
Vicepresidente de
Planificación Estratégica
Compañía de Teléfonos de Chile
Providencia 111, Piso 27
Teléfono: (56-2) 691-3014
Fax: (56-2) 691-2033
E-mail: rbeca@ctc.cl

Señora Lázara Blanco G.
Directora de Comercio Exterior y Divisas
Ministerio de Economía y Planificación
Calle 20 de Mayo y Ayestarán
Plaza de la Revolución
La Habana - CUBA
Teléfono: (53-7) 797-501; 798-289
Fax: (53-7) 242-033; 335-287

Señor Maurizio Bussolo
Investigador
Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO)
Calle 78, No. 9-91
Santafé de Bogotá - COLOMBIA
Teléfono: (57-1) 312-5300
Fax: (57-1) 212-6073
E-mail: mbussolo@uniandes.edu.co

Señor Federico Alberto Cuello C.
Subsecretario Técnico de la Presidencia
Subsecretaría de la Presidencia
Palacio Nacional
Av. México, Oficinas Gubernamentales, Block B, Piso 2
Santo Domingo - REPÚBLICA DOMINICANA
Teléfono: (1-809) 221-5140, Ext. 228
Fax: (1-809) 221-8622
E-mail: fcuello@aacr.net

Señor Sergio Delgado
Consejero
División de Cooperación Técnica y de Formación
Organización Mundial del Comercio (OMC)
Centre William Rappard, Rue de Lausanne 154
Ch-1211 Ginebra 21 - SUIZA
Teléfono: (41-22) 739-5022
Fax: (41-22) 739-5764
E-mail: Sergio.Delgado@WTO.ORG

Excelentísimo señor
José Ramón Díaz Valdeparés
Embajador de la
República Dominicana en Chile
Avda. Augusto Leguía Sur 79, Of. 306
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 245-0667; 245-1287
Fax: (56-2) 245-1287

Señora Isabel Figueroa
Ingeniero Comercial
Dirección Económica de la Cancillería
Ministerio de Relaciones Exteriores
Alameda 1315, Piso 2
Santiago - CHILE

Teléfono: (56-2) 696-0043, anexo 293
Fax: (56-2) 696-0639

Señor Eduardo Gana
Economista
Cuarto Centenario 283, Dpto. 22
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 210-2690; 220-2074
Fax: (56-2) 220-2074

Señor Murray Gibbs
Director del Programa de Comercio
Conferencia de las Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo (UNCTAD)
Palais des Nations
Ch-1211 Ginebra 10 - SUIZA
Teléfono: (41-22) 917-1234
Fax: (41-22) 907-0044 /0047
E-mail: Murray.Gibbs@UNCTAD.ORG

Señor Rodolfo Hoffmann
Director
Consultora D M C, S.A.
Merced 156, Piso 4
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 639-7738; 633-7171
Fax: (56-2) 633-9585

Señor Patricio Leiva Lavalle
Ingeniero Comercial
La Reconquista 679
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 696-0043; 229-4484; 201-8848
Fax:

Señor João Bosco M. Machado
Profesor Universitario
Universidade Federal de Rio de Janeiro
R. Maestro Francisco Braga 509, Apt. 101, Copacabana
CEP 20040-970 Rio de Janeiro, RJ - BRASIL
Teléfono: (55-21) 547-5333
Fax: (55-21) 256-5838
E-mail: joaobosco@ax.apc.org

Señor Fernando Masi
Director Alterno
Centro de Análisis y Difusión de Economía Paraguaya (CADEP)
Olivia 1019 y Colón
Edificio Lider V, Piso 12, Of. 122
Asunción - PARAGUAY
Teléfono: (595-21) 496-813
Fax: (595-21) 497-418
E-mail: cadep@sce.cnc.una.py

Señor Eduardo Moerzinger
Funcionario
Departamento de Comercio
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
Cebollatí 1461 y Médanos
Casilla de Correo 577
11000 Montevideo - URUGUAY
Teléfono: (598-2) 40-1121; 49-5915
Fax: (598-2) 49-0649

Señora Amparo Pacheco
Directora Adjunta de Relaciones Económicas
Sistema Económico Latinoamericano (SELA)
Torre Europa, Piso 4
Avenida Francisco de Miranda
Sector Chacaito
Apartado 17035, El Conde
Caracas 1010-A - VENEZUELA
Teléfono: (58-2) 905-5103
Fax: (58-2) 951-6953; 951-7246
E-mail: apacheco@sela.org

Señor Andrés Parker
Gerente
Unidad de Desarrollo Estratégico
Dirección de Promoción de Exportaciones (PROCHILE)
Alameda 1315, Piso 2
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 696-0043
Fax: (56-2) 696-0639

Señor Francisco Peña Rodríguez
Subdirector de Política Comercial
Ministerio de Economía

Alameda Juan Pablo II y Calle Guadalupe
Edificio C-2, Plan Maestro, Centro de Gobierno
San Salvador - EL SALVADOR

Teléfono: (503) 225-3583
Fax: (503) 221-4771
E-mail: economia@es.com.sv

Señor Marco Antonio Peñaranda I.
Asesor Técnico Principal
Secretaría Nacional de Industria y Comercio
Ministerio de Desarrollo y Comercio
Av. Camacho esq. Bueno 1488
La Paz - BOLIVIA

Teléfono: (591-2) 392-078
Fax: (591-2) 358-831

Señor Samuel Porras
Director de Estrategias Comerciales Externas
Ministerio de Industria y Comercio
Centro Comercial Los Cedros, Av. Libertador, Piso 7
1050 Caracas - VENEZUELA

Teléfono: (58-2) 731-2590
Fax: (58-2) 731-0856

Señor Francisco J. Prieto S.
Economista
Dirección de Relaciones Económicas Internacionales
Ministerio de Relaciones Exteriores
Alameda 1315, Piso 2
Santiago - CHILE

Teléfono: (56-2) 696-0043, anexo 337 /611
Fax: (56-2) 698-7858
E-mail: fprieto@direcon.cl

Señora Sylvia Riesco N.
Ingeniero
División de Desarrollo de Mercados
Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción
Teatinos 120, Piso 10, Of.15
Santiago - CHILE

Teléfono: (56-2) 671-0131; 696-1267
Fax: (56-2) 672-6040

Señor Carlos Ríos
Asesor
División Desarrollo Productivo
Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción
Teatinos 120, Piso 11, Of. 34
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 696-1707
Fax: (56-2) 672-6040

Señor Mauricio Schmidt S.
Abogado
Dirección Jurídica
Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales
Ministerio de Relaciones Exteriores
San Martín 88
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 696-0043
Fax:

Señor Rodrigo Tabja
Asesor
Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción
Teatinos 120, Piso 10
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 671-0131
Fax: (56-2) 672-6040

Señor José Tavares de Araujo
Economista
Organización de Estados Americanos (OEA)
1889 F Street, N.W.
Washington, DC 20006 - U.S.A.
Teléfono: (1-202) 458-3652
Fax: (1-202) 458-3561
E-mail: Tavares.Jose@OAS.ORG

Señora Diana Tussie
Investigadora Principal
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)
Ayacucho 551
1026 Buenos Aires, CF - ARGENTINA
Teléfono: (54-1) 375-2435 /2438 /3446
Fax: (54-1) 375-1373
E-mail: rrii@flacso.cci.org.ar

Señor Marcel Vaillant
Coordinador Área de Comercio Internacional
Departamento de Economía
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de la República
Montevideo - URUGUAY
Teléfono: (598-2) 49-2973; 41-7707
Fax: (598-2) 48-1917
E-mail: marcel@decon.edu.uy

Secretaría de la CEPAL

Señor Gert Rosenthal
Secretario Ejecutivo
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE

Señor Reynaldo Bajraj
Secretario Ejecutivo Adjunto
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE

Señor Héctor Assael
Director
División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE

Señor Rómulo Caballeros
Director a.i.
División de Planificación de Programas y Operaciones
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE

Señora Eugenia Muchnik
Jefa
Unidad de Desarrollo Agrícola
División de Desarrollo Productivo y Empresarial
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Casilla 179-D
Santiago - CHILE

Señora Vivianne Ventura-Dias, Jefa
Unidad de Comercio Internacional
División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE
E-mail: vventura@eclac.cl

Señor Armando Di Filippo
Oficial de Asuntos Económicos
Unidad de Comercio Internacional
División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE
E-mail: adifilippo@eclac.cl

Señor Juan Carlos Lerda
Asesor Regional en Política Fiscal
División de Desarrollo Económico
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE

Señor Johannes Heirman
Oficial de Asuntos Económicos
Unidad de Comercio Internacional
División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE
E-mail: jheirman@eclac.cl

Señor Mikio Kuwayama
Oficial de Asuntos Económicos
Unidad de Comercio Internacional
División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE
E-mail: mkuwayama@eclac.cl

Señora Patricia Rich
Oficial de Asuntos Económicos
Unidad de Comercio Internacional
División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE
E-mail: prich@eclac.cl

Señor José Carlos Mattos
Oficial de Asuntos Económicos
Unidad de Comercio Internacional
División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE
E-mail: jmattos@eclac.cl

Señora María Angélica Larach
Oficial de Asuntos Económicos
Unidad de Comercio Internacional
División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE
E-mail: mlarach@eclac.cl

Señor Miguel Izam
Oficial de Asuntos Económicos
Unidad de Comercio Internacional
División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE
E-mail: mizam@eclac.cl

Señora Verónica Silva
Asistente Económico
Unidad de Comercio Internacional
División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE
E-mail: vsilva@eclac.cl

ANEXO II - AGENDA DE LA REUNIÓN**COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
SEMINARIO REGIONAL DE POLÍTICA COMERCIAL****Santiago de Chile, 3 y 4 de julio de 1997****PRESENTACIÓN**

El **Seminario Regional de Política Comercial**, organizado por la Unidad de Comercio Internacional de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento, tiene el doble objetivo de permitir un intercambio de opiniones entre expertos nacionales, de agencias regionales y organismos internacionales sobre los desafíos y oportunidades que los temas de la agenda actual de comercio plantean a los gobiernos de la región; y, de identificar las cuestiones que, a su vez, deberían componer una agenda de investigación futura de la CEPAL sobre estos temas, con el propósito de apoyar a los gobiernos latinoamericanos y caribeños.

La creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el resultado más concreto de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales, inauguró una etapa sin precedentes en la historia del multilateralismo. Jamás una única institución multilateral, con firmes obligaciones contractuales, abarcó el universo de las naciones, e incluyó un conjunto tan vasto de temas en su marco normativo. Los compromisos firmados por más de un centenar de países en marzo de 1994, en la ciudad de Marrakech, extendieron la estructura normativa del comercio de bienes a nuevas áreas (derechos de propiedad intelectual, servicios e inversión), incluyeron sectores que por distintas razones se habían quedado fuera de las mismas disciplinas (productos agrícolas, textiles y vestuarios), mejoraron la transparencia y la eficacia del sistema de supervisión de las reglas acordadas (mecanismo de revisión de las políticas comerciales, notificaciones y mecanismos de solución de diferencias), y restringieron la aplicación de los instrumentos de apoyo discrecionales o de protección contingente (subsidios, antidumping y derechos compensatorios, y salvaguardias).

La diseminación del conocimiento científico y tecnológico, y la homogeneización de los padrones de producción y consumo entre las naciones más avanzadas, determinaron cambios fundamentales en la estructura de la competencia internacional. Los grandes avances en las tecnologías de información permitieron una mayor descentralización de las operaciones empresariales apoyando el proceso de internacionalización generalizado de las empresas que se observa en las últimas décadas. Cambios importantes ocurrieron también en la economía política del comercio, con la transferencia del poder económico (pero no la del poder político y militar) a un mayor número de países. Las modificaciones en la política comercial de los Estados Unidos también forman parte de este proceso de transformaciones estructurales.

Estos cambios se reflejan a su vez en la transformación que se opera actualmente en la naturaleza del acceso a los mercados, con énfasis creciente en un "comercio equilibrado" por los países industrializados; la extensión de las reglas del comercio de los productos a las empresas productoras, y fuertes demandas por una mayor armonización entre los países en materia de

políticas, legislaciones, instituciones, y prácticas, como precondition para el acceso a los mercados.

Ello no obstante, los recursos que los países latinoamericanos están dedicando a la integración económica en el ámbito regional, subregional y hemisférico podrían ser interpretados como un síntoma de la falta de confianza en la eficacia de un sistema de normas multilaterales. Entre el término de las negociaciones de la Ronda Uruguay, en diciembre de 1993 y la entrada en vigor de la OMC (enero de 1995), fueron firmados el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre los Estados Unidos, Canadá y México; el Protocolo de Ouro Preto que otorgó personalidad jurídica al MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay); y el Plan de Acción de Miami, este último, proponiendo entre otros objetivos, la formación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Asimismo, algunos países eligieron la vía de los acuerdos bilaterales de libre comercio, con países tanto de la región como de fuera. Estos eventos, a su vez, resultan en gran medida de la implementación del mercado unificado europeo, y de la adopción por el gobierno de los Estados Unidos de la estrategia de varios senderos (unilateral, bilateral, plurilateral y multilateral) en su política activa de acceso a los mercados.

El **Seminario Regional de Política Comercial** analizará en cuatro sesiones, el nuevo contexto económico e institucional en que se deben insertar las economías de la región, los temas de acceso a los mercados de bienes, y también de servicios, y los nuevos temas que involucran las relaciones directas entre los mercados y el Estado (regulación y competencia). Finalmente los participantes tendrán la oportunidad de revisar los temas en su conjunto, en el panel sobre la agenda latinoamericana de comercio.

**COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
SEMINARIO REGIONAL DE POLÍTICA COMERCIAL**

Santiago de Chile, 3 y 4 de julio de 1997

PROGRAMA DIARIO - Sala de Reuniones No.1 (Raúl Prebisch)

Jueves, 3 de julio de 1997

09:00 - 09:30 Inscripción de los participantes.

09:30 - 09:45 Inauguración por el Secretario Ejecutivo de la CEPAL, señor Gert Rosenthal.

**SESIÓN 1 AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN EL NUEVO CONTEXTO
ECONÓMICO E INSTITUCIONAL DEL COMERCIO.**

Moderador *Señor Reynaldo Bajraj (Secretario Ejecutivo Adjunto, CEPAL).*

09:45 - 10:30 Presentación del documento sobre el tema, por la señora Vivianne Ventura Dias y el señor José Carlos Mattos (Unidad de Comercio Internacional, CEPAL).

10:30 - 11:15 **Comentarios por:**
Señor Murray Gibbs (UNCTAD).
Señor Marcel Vaillant (Uruguay).
Señor Luis Abugattas (Perú).

11:15 - 11:30 Café.

11:30 - 12:30 Debate general.

12:30 - 14:30 Almuerzo.

SESIÓN 2 EL ACCESO A LOS MERCADOS DE BIENES.

Moderador: *Señora Eugenia Muchnik (Jefa, Unidad de Desarrollo Agrícola, CEPAL).*

14:30 - 15:15 Presentación del documento sobre el tema, por el señor Jan Heirman y la señora Verónica Silva (Unidad de Comercio Internacional, CEPAL).

15:15 - 16:30 **Comentarios por:**
Señor Antoni Estevadeordal (BID).
Señor João Bosco M. Machado (Brasil).
Señor Maurizio Bussollo (Colombia).

16:30 - 16:45 Café.

16:45 - 18:00 Debate general.

18:00 Cóctel de bienvenida.

**COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
SEMINARIO REGIONAL DE POLÍTICA COMERCIAL**

Santiago de Chile, 3 y 4 de julio de 1997

PROGRAMA DIARIO - Sala de Reuniones No.1 (Raúl Prebisch)

Viernes, 4 de julio de 1997

SESIÓN 3 EL ACCESO A LOS MERCADOS DE SERVICIOS.

Moderador: *Señor Francisco J. Prieto (Ministerio de Relaciones Exteriores, Chile).*

09:30 - 10:15 Presentación del documento sobre el tema, por el señor Mikio Kuwayama (Unidad de Comercio Internacional, CEPAL).

10:15 - 11:00 **Comentarios por:**
Señor Sergio Delgado (OMC).
Señor Federico A. Cuello (República Dominicana).
Señor Raimundo Beca (Chile).

11:00 - 11:15 Café.

11:15 - 12:30 Debate.

12:30 - 14:30 Almuerzo.

SESIÓN 4 - MERCADOS: APERTURA, COMPETENCIA Y REGULACIÓN.

Moderador: *Señor Juan Carlos Lerda (División de Desarrollo Económico, CEPAL).*

14:30 - 15:00 Presentación del documento sobre el tema, por la señora Vivianne Ventura Dias (Unidad de Comercio Internacional, CEPAL).

15:00 - 15:45 **Comentarios por:**
Señor José Tavares (OEA).
Señor Fernando Masi (Paraguay).
Señor Alejandro Jara (Chile).

15:45 - 16:15 Debate general.

16:15 - 16:30 Café.

PANEL UNA AGENDA DE COMERCIO PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.

Moderador: *Señor Héctor Assael (Director, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento, CEPAL).*

16:30 - 18:30 **Participantes:** señora Diana Tussie (FLACSO), señor Patricio Leiva (Chile), señor Murray Gibbs (UNCTAD), señor Sergio Delgado (OMC), señor José Tavares (OEA).

ANEXO III - DOCUMENTOS DISTRIBUIDOS

**LISTA DE DOCUMENTOS PRESENTADOS
SEMINARIO REGIONAL DE POLÍTICA COMERCIAL
Santiago de Chile, 3 y 4 de julio de 1997**

LISTA DE PARTICIPANTES - 4/7/97

PRESENTACIÓN Y PROGRAMA DIARIO

1. El nuevo contexto económico e institucional del comercio: desafíos y oportunidades para América Latina y el Caribe, *Vivianne Ventura-Dias y José Carlos Mattos*. Documento para debate.
2. El acceso a los mercados de bienes: desafíos y oportunidades para América Latina y el Caribe, *Jan Heirman y Verónica Silva*. Documento para debate.
3. Cuadros complementarios. Tema 2: Acceso a mercados de bienes. *Jan Heirman y Verónica Silva*.
4. El acceso a los mercados de servicios: desafíos y oportunidades para América Latina y el Caribe, *Mikio Kuwayama*. Documento para debate.
5. Cuatro modos de prestación, *Mikio Kuwayama*.
6. El acceso a los mercados de servicios. Comentarios a la presentación de Mikio Kuwayama: una visión optimista, *Raimundo Beca Infante*.
7. Mercados: apertura, competencia y regulación. Una agenda anotada, *Vivianne Ventura-Dias*. Documento para debate.
8. Dinâmica recente do processo de integração do MERCOSUL, *João Bosco M. Machado y Ricardo A. Markwald*.
9. Transaction costs and regional trade, *José Tavares de Araujo Jr.*
10. The harmonization of competition policies among MERCOSUR countries, *José Tavares de Araujo Jr. y Luis Tineo*.
11. Conclusiones y algunas propuestas. *Vivianne Ventura-Dias*. 4 julio 1997.
12. Notas Estratégicas, *SELA*. No. 32 - junio 1997.
13. Comentarios sobre "Comercio de servicios: complejidad del tema, características y tendencias recientes" de la CEPAL, *Federico Alberto Cuello C.*
14. La organización mundial del comercio: presente y futuro. Capítulo X del documento *PANINSAL*, (LC/G.1941).