
temas de coyuntura

El desafío de las nuevas negociaciones comerciales multilaterales para América Latina y el Caribe

Una contribución de la CEPAL a la Tercera Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

Seattle, 30 de noviembre-3 de diciembre de 1999



NACIONES UNIDAS



División de Comercio Internacional y
Financiamiento para el Desarrollo

Santiago de Chile, noviembre de 1999

Este documento fue preparado por la Unidad de Comercio Internacional de la División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo, cuya Directora, Vivianne Ventura Dias, es su autora principal. Jan Heirman, Miki Kuwayama, Verónica Silva, y Jaime Contador, responsable del procesamiento de los datos estadísticos —todos ellos de la Unidad de Comercio Internacional— junto a María José Acosta, investigadora asociada, Mabel Cabezas y Francisco Prieto, consultores, y Paola Irrázabal, ayudante de investigación, colaboraron en la preparación de las diversas secciones. Participaron asimismo José Carlos Mattos, Miguel Izam, María Angélica Larach, Patricia Rich y Valentine Kouzmine, funcionarios de la Unidad de Comercio Internacional, y la experta asociada Valerie Onffroy.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1277-P

ISBN: 92-1-321543-6

Copyright © Naciones Unidas, noviembre de 1999. Todos los derechos reservados

Nº de venta: S.99.II.G.50

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N.Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
I. Las negociaciones comerciales como un proceso continuo y permanente	9
II. La inserción internacional de América Latina y el Caribe entre dos Rondas de Negociaciones	15
1. La transformación de la economía internacional	16
2. Los cambios en la dirección y la composición del comercio.....	20
3. El desempeño exportador de América Latina y el Caribe ..	24
4. América Latina y el Caribe: estrategias de inserción internacional	32
III. El acceso a los mercados de bienes y servicios	39
1. La noción de acceso a los mercados	39
2. Efectos de los acuerdos de la Ronda Uruguay en el acceso a los mercados de bienes	40
3. Los compromisos en servicios	55
4. Los efectos de los acuerdos de la Ronda Uruguay en la capacidad de adecuar la oferta	65
5. El sistema de solución de diferencias y el acceso a los mercados.....	66
IV. Las negociaciones futuras	69
Bibliografía	73

Índice de cuadros

Cuadro II.1	La globalización medida por las exportaciones como proporción del producto, 1820-1990.....	18
Cuadro II.2	Participación de la fuerza de trabajo por sectores económicos en los Estados Unidos, 1970-1997.....	20
Cuadro II.3	Comercio intrarregional e interregional de mercancías, 1997. Participación de las corrientes comerciales intrarregionales e interregionales en las exportaciones mundiales de mercancías	21
Cuadro II.4	Participación de las diversas regiones en las exportaciones mundiales, 1948-1997.....	22
Cuadro II.5	Participación de las diversas regiones en las importaciones mundiales, 1948-1997.....	23
Cuadro II.6	Participación de diversas categorías de productos en las exportaciones mundiales según tasas de crecimiento, 1990-1997.....	24
Cuadro II.7	Evolución del volumen y el valor del comercio mundial de mercancías, 1990-1997.....	26
Cuadro II.8	Coefficientes de importación para América Latina, 1989-1998.....	27
Cuadro II.9	Coefficientes de exportación para América Latina, 1989-1998	28
Cuadro II.10	Evolución del comercio de bienes y servicios de América Latina y el Caribe, 1980-1997.....	29
Cuadro II.11	Incremento de la concentración del comercio de América Latina y el Caribe. Exportaciones de bienes	30
Cuadro II.12	Participación de la industria maquiladora en las exportaciones e importaciones de México.....	30
Cuadro II.13	Composición de las exportaciones de América Latina y el Caribe, 1988-1998.....	31
Cuadro II.14	Composición de las exportaciones de América Latina y el Caribe (excluido México)	33
Cuadro II.15	América Latina y el Caribe: exportaciones totales y por esquemas subregionales de integración	35
Cuadro III.1	Las rondas de negociaciones comerciales en el GATT. Disminución de los aranceles de los Estados Unidos.....	41
Cuadro III.2	Estructura de tarifas en los países industrializados, 1996	42
Cuadro III.3	Tarifas post Ronda Uruguay elevadas en algunos productos exportados por América Latina y el Caribe	42
Cuadro III.4	Estructura de los aranceles NMF efectivamente aplicados en los Estados Unidos	44
Cuadro III.5	Resumen de las medidas arancelarias que afectan las importaciones de los países industrializados	45
Cuadro III.6	Unión Europea: progresividad arancelaria e intervalos arancelarios en algunos sectores escogidos, 1997 y 2001	47
Cuadro III.7	Japón: progresividad arancelaria e intervalos arancelarios en algunos sectores escogidos, 1997	48
Cuadro III.8	Estados Unidos: protección de determinados sectores agropecuarios en 1999	49
Cuadro III.9	Unión Europea: productos agropecuarios y alimenticios con arancel superior al promedio agrícola, 1997.....	51
Cuadro III.10	Protección contingente en los años noventa.....	52

Cuadro III.11	Evolución de la protección contingente. Número de casos presentados por cada país (promedios anuales aproximados), 1989-1997.....	53
Cuadro III.12	Investigaciones de dumping y subsidios: principales sectores y número de casos iniciados por los Estados Unidos y la Unión Europea, 1995-1997	54
Cuadro III.13	América Latina y el Caribe: resumen de las listas de compromisos	56
Cuadro III.14	Países desarrollados: resumen de las listas de compromisos	57
Cuadro III.15	América Latina y el Caribe: medidas y justificaciones esgrimidas para las excepciones al artículo II.....	58
Cuadro III.16	Países desarrollados: medidas y justificaciones esgrimidas para las excepciones al artículo II.....	61
Cuadro III.17	América Latina y el Caribe: condiciones y limitantes horizontales a la presencia comercial	63
Cuadro III.18	Países desarrollados: condiciones y limitantes horizontales a la presencia comercial.....	63
Cuadro III.19	América Latina y el Caribe: condiciones y limitantes horizontales al movimiento de personas.....	64
Cuadro III.20	Países desarrollados: condiciones y limitantes horizontales al movimiento de personas naturales.....	65
Cuadro III.21	Resumen de las solicitudes de consulta al sistema de solución de controversias por países o bloques objeto de reclamaciones, enero de 1995-julio de 1999.....	67
Cuadro III.22	Resumen de las solicitudes de consulta al órgano de solución de controversias vinculadas a los acuerdos de la Ronda Uruguay, enero de 1995-julio de 1999.....	68

Índice de gráficos

Gráfico II.1	Exportaciones y producción mundial de mercancías, 1950-1997	21
Gráfico II.2	Evolución del comercio y del producto interno bruto de América Latina y el Caribe, 1990-1998.....	25

Índice de recuadros

Recuadro III.1	Sectores de interés de países en desarrollo con barreras comerciales	43
----------------	--	----

Resumen

En la Tercera Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los Ministros de 132 países deberán deliberar sobre el programa de trabajo futuro de la Organización. Los lineamientos están dados por la agenda incorporada en los Acuerdos de la Ronda Uruguay, que comprende tres grandes grupos de temas: i) el proceso de instrumentación de dichos Acuerdos; ii) el temario incorporado en ellos, es decir, las negociaciones sustantivas para continuar el proceso de reforma del sector agrícola, profundizar la liberalización del comercio de servicios, y explicitar algunas disciplinas de otros acuerdos; y iii) la posible inclusión de nuevos temas para su estudio, con vistas a convertirlos en objeto de propuestas y negociaciones. Cabe tener presente que con la creación de la OMC se estableció un foro para las negociaciones comerciales y éstas se transformaron en un proceso continuo y permanente.

Los gobiernos de los países en desarrollo, y en particular los de América Latina y el Caribe, están empeñados en que esas negociaciones configuren una ronda del desarrollo en la que se contemplen con claridad sus intereses, y con tal fin han definido una agenda positiva para impulsar los temas de interés común.

En efecto, tras los cinco años de vigencia de los Acuerdos Multilaterales de Comercio, los gobiernos de los países latinoamericanos y caribeños, como los demás países en desarrollo, están convencidos de que la instrumentación de sus obligaciones entraña costos superiores a los beneficios que obtendrán del pleno cumplimiento de los compromisos por parte de los países industrializados. Numerosas evaluaciones académicas de los efectos de la Ronda Uruguay han respaldado ese convencimiento, y han demostrado que los mayores beneficiarios del proceso de liberalización

comercial de bienes y servicios han sido los países industrializados. A éstos, su mayor capacidad negociadora les ha permitido establecer un marco multilateral de disciplinas para el comercio de servicios y la protección de los derechos de propiedad intelectual; extender el principio del trato nacional y no discriminatorio a las empresas; introducir, aunque parcialmente, temas como inversión y políticas de competencia en las disciplinas de los acuerdos sobre medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y de telecomunicaciones; avanzar en la liberalización de los servicios financieros, las telecomunicaciones, el comercio electrónico y los productos de tecnología de la información. Por otra parte, los compromisos asumidos para la liberalización de los mercados agrícola, textil y del vestuario aseguraron a las economías más avanzadas un tiempo considerable para su reestructuración interna, mayor que el logrado por los países en desarrollo para introducir los cambios legislativos, normativos e institucionales necesarios que requiere el cumplimiento de sus compromisos en el marco de varios de los acuerdos.

Aunque se sientan beneficiados por una mayor previsibilidad y seguridad en el acceso a los mercados, como consecuencia de un aumento de la transparencia de las reglas y políticas comerciales nacionales, asociada a los Acuerdos de la Ronda Uruguay, los países de la región saben que en los grandes mercados importadores aún persisten elevadas barreras a sus exportaciones.

Los Acuerdos de la Ronda Uruguay dejaron sin resolver asuntos relativos al acceso de los países en desarrollo a los mercados, pendientes desde rondas anteriores, pero cuya solución implica costos políticos que los gobiernos de las economías más avanzadas no están dispuestos a pagar. En estos países aumentaron las tensiones generadas por la integración de los mercados y la interdependencia entre los Estados-Nación, cuyos impactos en el mercado laboral coinciden con la transformación tecnológica, que también influye en la demanda de trabajo. Existe así una percepción generalizada de que el movimiento de liberalización comercial contiene elementos socialmente desestabilizadores que deben ser contrarrestados si los gobiernos quieren mantener el respaldo de sus sociedades a la interdependencia global.

Para América Latina y el Caribe, el lanzamiento de esas negociaciones se enmarca en un cuadro distinto del anterior en el que se desarrolló la Ronda Uruguay, ya sea en sus componentes positivos o en los negativos. Por la parte positiva: i) la OMC es una organización universal, de la cual todos los países de la región son hoy miembros y participan activamente en el proceso negociador; ii) estos países adoptaron el modelo exportador de desarrollo, ejecutaron un duro programa de reformas macroeconómicas, y consolidaron sus aranceles a niveles bajos, como parte de sus compromisos de la Ronda Uruguay; iii) todos los países participan en negociaciones simultáneas, en los ámbitos bilaterales, plurilaterales y multilaterales en las que se analizan los mismos temas y se establecen reglas similares, pero no idénticas, y los negociadores en estos países se benefician del aprendizaje derivado de esa experiencia; y iv) las recientes crisis financieras, a pesar de sus efectos dramáticos, han sido menos devastadoras y políticamente debilitantes que la crisis de la deuda externa de los años ochenta.

Por otra parte, el desempeño de las economías de la región dejó en evidencia que las reformas macroeconómicas, en muchos países, son aún incompletas, dado que su estabilidad depende en gran medida del comportamiento de los flujos de capitales externos. América Latina y el Caribe mantienen así un sector externo vulnerable, tanto por la dificultad de acceder con seguridad a los mercados de capital de largo plazo, lo que afecta a la política cambiaria, las tasas de inversión y de crecimiento de sus economías, como por la especialización exportadora en productos y servicios intensivos de recursos naturales y trabajo, lo que a su vez determina que el desempeño exportador sea función del acceso seguro a los mercados y de precios internacionales compensadores.

I. Las negociaciones comerciales como un proceso continuo y permanente

La creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que empezó a operar el 1º de enero de 1995 y ha sido destacada como uno de los resultados más concretos de la Ronda Uruguay, convirtió las negociaciones comerciales multilaterales en un proceso continuo y permanente.¹ En las reuniones periódicas de la Conferencia Ministerial, el órgano máximo de la OMC, los representantes de los países miembros adoptan decisiones respecto del programa de trabajo de la Organización, lo que incluye evaluar el cumplimiento de los compromisos asumidos en los Acuerdos de la Ronda Uruguay y la ejecución del programa de trabajo implícito en dichos Acuerdos, con arreglo a un calendario previamente convenido, así como analizar otros temas sobre los cuales haya consenso entre los países miembros.

La nueva realidad institucional se hizo presente en la Primera Conferencia Ministerial, realizada en Singapur en diciembre de 1996, cuando por primera vez se acordó la liberalización de un sector fuera del contexto de una ronda de negociaciones comerciales (Acuerdo sobre Tecnología de la Información) y se crearon nuevos grupos de trabajo, con vistas a negociaciones futuras (CEPAL, 1997, p. 33).²

¹ El Acuerdo de Marrakech (artículos II y III) establece que la Organización Mundial del Comercio, además de facilitar la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos derivados de la Ronda Uruguay, es el foro para las negociaciones entre sus miembros acerca de sus relaciones comerciales multilaterales, tanto en cuanto a los temas tratados en el marco de los acuerdos anteriores como para otros asuntos, según las decisiones que emanen de la Conferencia Ministerial (GATT, 1994, p. 7).

² En Singapur se crearon tres grupos de trabajo: uno encargado de examinar la relación entre comercio e inversión; otro, del estudio de la interacción entre comercio y política de competencia, incluidas las prácticas anticompetitivas, y el tercero, de elaborar un informe sobre la transparencia de las prácticas de contratación pública, teniendo en cuenta las políticas nacionales; luego, sobre la base de ese

Los gobiernos de los países en desarrollo se inquietaron ante la perspectiva de enfrentar negociaciones sin que hubiera tiempo suficiente para que todos se familiarizaran con los temas propuestos y pudieran evaluar los impactos positivos y negativos que originaría la liberalización de mercados específicos, así como por la introducción de nuevas normas y procedimientos legales.³ También les preocupaba que en un sistema que debería regirse por las normas y no por relaciones de poder, las negociaciones no se plantearan como un intercambio de concesiones mutuamente beneficiosas, en función de la especialización exportadora de los países.

En la Segunda Conferencia Ministerial, celebrada en Ginebra entre el 18 y el 20 de mayo de 1998, los ministros reunidos acordaron un programa para lograr la plena instrumentación de los acuerdos existentes y preparar la próxima Conferencia. En la misma reunión, los ministros adoptaron la Declaración sobre el Comercio Electrónico Mundial, y reafirmaron que mantendrían la práctica de no imponer impuestos aduaneros a las transmisiones electrónicas (moratoria), hasta la tercera Conferencia Ministerial. En esta Declaración también se considera la puesta en práctica de un amplio programa de trabajo para examinar todos los temas relacionados con el comercio y el comercio electrónico mundial.

Existe, así, un proceso negociador en marcha, cuya agenda está contenida en los Acuerdos y Decisiones Ministeriales de la Ronda Uruguay y en las Declaraciones emanadas de las reuniones de la Conferencia Ministerial. Los temas previstos para futuras negociaciones deben incluir los relativos a la instrumentación de los Acuerdos, la agenda incorporada, es decir, nuevas negociaciones respecto de agricultura y servicios y revisión de los acuerdos sobre medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (MIC), y sobre aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC). Los nuevos temas, que se están estudiando en la OMC (comercio y medio ambiente; comercio e inversión; comercio y política de competencia; transparencia de compras gubernamentales, facilitación del comercio y comercio electrónico), y otros serán objeto de negociación cuando exista consenso entre todos los miembros de la Organización. El gran desafío es producir una agenda equilibrada, en la que los representantes de un conjunto heterogéneo de países, con niveles dispares de ingreso y de desarrollo económico, vean adecuadamente reflejados sus intereses.

Tras los cinco años de vigencia de los Acuerdos Multilaterales de Comercio, los gobiernos de los países en desarrollo en general, y los latinoamericanos y caribeños en particular, están convencidos de que existen fuertes desequilibrios entre los costos derivados de la instrumentación de sus obligaciones y los beneficios que obtendrán del cumplimiento de los compromisos por parte de los países industrializados. Numerosas evaluaciones académicas de los efectos de la Ronda Uruguay han respaldado ese convencimiento, y han demostrado que los mayores beneficiarios del proceso de liberalización comercial de bienes y servicios han sido los países industrializados. A éstos, su mayor capacidad negociadora les ha permitido establecer un marco multilateral de disciplinas para el comercio de servicios y la protección de los derechos de propiedad intelectual; introducir temas como inversión y políticas de competencia en los compromisos de MIC y en el acuerdo sobre servicios de telecomunicaciones; avanzar en la liberalización de los servicios financieros, las telecomunicaciones, el comercio electrónico y los productos de tecnología de la información. Por otra parte, los compromisos asumidos para la liberalización de los mercados agrícola, textil y del vestuario aseguraron a las economías más avanzadas un tiempo considerable para su reestructuración interna, mayor que el logrado por los países en desarrollo para introducir

estudio, se identificarían elementos para su inclusión en un acuerdo apropiado. Los Ministros reunidos también instruyeron el Consejo del Comercio de Mercancías para que se realicen trabajos analíticos exploratorios sobre la simplificación de los procedimientos de comercio (facilitación del comercio) con vistas a evaluar la necesidad de establecer reglas específicas sobre el tema en la OMC (véase la Declaración Ministerial de Singapur en la página web de la OMC [<http://www.wto.org>]).

³ Para el Embajador Rubens Ricupero, Secretario General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el sistema de rondas negociadoras era mejor para los países en desarrollo, dado que una ronda es precedida por la negociación de la estructura y composición de la agenda, lo que permite a los diversos países llevar adelante los temas de su interés (UNCTAD, 1997, p. 7).

los cambios legislativos, normativos e institucionales necesarios para cumplir con sus compromisos en el marco de varios de los acuerdos de la Ronda Uruguay.

Por lo tanto, el futuro programa de trabajo de la OMC debe definirse desde el punto de vista de los países en desarrollo, con el propósito de corregir los desequilibrios del pasado. Desde la primera Conferencia Ministerial celebrada en Singapur, y apoyándose en la experiencia de los negociadores en la Ronda Uruguay, la UNCTAD ha señalado la necesidad e impulsado la definición de una agenda positiva para los países en desarrollo (UNCTAD, 1997; 1999a). La CEPAL también ha promovido estudios y reuniones de expertos para aportar elementos analíticos que ayuden a los países de la región a formular propuestas coherentes con vistas a mejorar sus condiciones de acceso a los mercados de bienes y servicios, así como a recuperar la flexibilidad adecuada para el diseño y manejo de sus políticas de transformación productiva (CEPAL, 1997; 1998a; 1998b; 1998c; 1999, entre otros).

Los países de América Latina y el Caribe deben sacar partido de las condiciones particulares en que enfrentan las actuales negociaciones, lo que incluye el programa de liberalización unilateral, desregulación y privatización a que se han sometido, los compromisos asumidos respecto de la liberalización comercial y de los capitales durante la Ronda Uruguay, además del conjunto de reformas macroeconómicas que han ejecutado. Es importante, por una parte, que los demás países de la OMC reconozcan el esfuerzo de liberalización de los mercados de bienes, servicios y capitales, y por la otra, que los gobiernos latinoamericanos y caribeños sepan valorizar y negociar el acceso de los demás países a sus mercados.

Un aspecto que no ha cambiado es la especialización exportadora de la región en bienes y servicios con uso intensivo de trabajo y recursos naturales, que compiten con sectores sensibles en los países industrializados; éste es el mayor obstáculo para la composición de una agenda propositiva que difiera de la del pasado. Sin embargo, es necesario hacer dos aclaraciones: primero, aunque se mantiene la especialización en industrias con uso intensivo de recursos naturales, ha habido cambios importantes en la base tecnológica y organizativa de las empresas en el interior de esas industrias. Segundo, el desarrollo empresarial que tuvo lugar bajo el régimen de industrialización sustitutiva de importaciones permitió a muchos países de la región derivar los beneficios de su liberalización comercial hacia los mercados de la propia región, y poner en práctica una integración regional exitosa. Es decir, se produjo cierta diversificación de mercados, lo que a su vez permitió que aumentaran las exportaciones de manufacturas más complejas.

Brasil, Chile y Cuba fueron los únicos países de América Latina y el Caribe que en 1947, junto con otros 20, firmaron el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Al terminar la Ronda Uruguay, prácticamente todos los países de la región eran miembros del GATT o estaban en las últimas etapas del proceso de adhesión, lo que les permitió tener voz y voto en el proceso negociador. Sus representantes participaron activamente en las tratativas de la Ronda Uruguay, en procura de que la relación entre los derechos y las obligaciones de los miembros fueran equivalentes y que los Acuerdos hicieran posible la liberalización de sectores de su interés comercial. En el contexto de la crisis de la deuda externa de los años ochenta, renunciaron a los derechos de no reciprocidad que habían logrado en Rondas anteriores y consolidaron su universo arancelario con pocas excepciones.⁴ Aunque los niveles consolidados sean superiores a los efectivamente aplicados, los analistas han concluido que las concesiones de los países en desarrollo fueron más significativas que las de los países industrializados.⁵ Además, la disminución de los aranceles industriales en los países más avanzados fue progresiva, a lo largo de varias Rondas, mientras que la apertura de los países latinoamericanos se llevó a cabo en un plazo mucho más corto (véase el capítulo III).

⁴ Varios países (Bolivia, Costa Rica, El Salvador, México y Venezuela, entre otros), consolidaron sus aranceles antes del final de la Ronda Uruguay, como parte de los compromisos exigidos para su adhesión al GATT (Jara, 1993, p. 17).

⁵ Finger y Schuknecht (1999, p. 3) han subrayado que el acceso a los mercados que resulta de una reducción de 50% sobre un arancel de 40% es evidentemente mayor que lo que resulta de una reducción de 50% sobre un arancel de 2%.

En la Declaración de Marrakech se afirma que la cooperación económica mundial incorporada en el marco del establecimiento de la OMC responde al “deseo generalizado de actuar en un sistema multilateral de comercio más justo y más abierto en beneficio y por el bienestar de los pueblos”. La liberalización del comercio es así concebida como un medio para lograr el aumento del bienestar de los pueblos y no como un fin en sí misma. En el preámbulo del Acuerdo de Marrakech se reconoce la necesidad de realizar “esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico”.⁶ Esas afirmaciones, sin embargo, no se plasmaron en las obligaciones acordadas.

A lo largo de los últimos 15 años, los gobiernos de los países latinoamericanos y caribeños modificaron profundamente sus regímenes comercial y cambiario, en el marco de las grandes reformas macroeconómicas efectuadas con el propósito de mejorar el funcionamiento de los mercados internos, reordenar el sistema de incentivos para el sector privado, eliminar el sesgo antiexportador, y contribuir al aumento de la competitividad internacional de las unidades productivas instaladas en territorio nacional. Se redujeron los promedios arancelarios, así como el nivel de dispersión en torno de esta media.⁷ También se eliminó la mayoría de las medidas administrativas y no arancelarias que incidían sobre las importaciones, y se limitaron los escalonamientos arancelarios, lo que permitió adoptar estructuras arancelarias más uniformes. El proceso de apertura comercial fue ejecutado unilateral y paralelamente, durante el período de más de siete años que abarcaron las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Como resultado de los cambios efectuados en sus políticas, el crecimiento económico de los países de América Latina y el Caribe pasó a depender del grado, intensidad y calidad de su incorporación en una economía a la vez globalizada y regionalizada. Además, la reciente crisis financiera internacional y la abrupta caída de los precios de los productos primarios expusieron de manera elocuente la importancia de expandir y diversificar las exportaciones para que una estrategia de desarrollo basada en ellas permita un crecimiento sostenido. Un acceso seguro a los mercados de bienes y servicios y una demanda externa dinámica son factores esenciales para el aumento de las exportaciones, asumiendo la existencia de una oferta exportable dada y de condiciones de eficiencia productiva para la producción interna. La crisis reciente puso de relieve la vulnerabilidad externa de la mayor parte de los países de la región, tanto en términos financieros como productivos.⁸

Los antecedentes sobre los compromisos asumidos por los países industrializados en la OMC y las revisiones de sus políticas comerciales indican que la apertura de los sectores de interés exportador para los países de la región es lenta y, muchas veces, va acompañada de la aplicación de medidas que socavan obligaciones anteriores. Asimismo, la apertura se concreta en sectores en los cuales los países latinoamericanos y caribeños no cuentan con capacidad productiva y exportadora adecuada. Como contrapartida, los grandes cambios en la economía y en la organización de la producción a nivel internacional, el protagonismo de las empresas transnacionales y la opacidad de los mercados internos con respecto a ellas, junto con la limitación del poder de los gobiernos nacionales para negociar con esas empresas, producto de las disciplinas multilaterales, afectan la capacidad de los agentes públicos y privados para aumentar y mejorar la diversificación de las exportaciones.

La necesidad de pensar estratégicamente el futuro programa de trabajo para las negociaciones multilaterales es muy aguda porque, por una parte, existe una superposición de foros negociadores

⁶ GATT, 1994, pp. iv y 6.

⁷ Para mayores referencias, véase CEPAL, 1998b.

⁸ El Embajador Rubens Ricupero ha dicho que la crisis financiera alcanzó particularmente a las economías en desarrollo más avanzadas y más exitosas en su desempeño exportador, como las del este asiático y Chile (Ricupero, 1999). No obstante, es notable la diferencia entre Chile y la República de Corea en cuanto a la capacidad de recuperación de su sector externo, lo que puede atribuirse a la distinta composición de sus exportaciones. En las ventas externas de Chile predominan los productos básicos y agroindustriales, mientras que las coreanas incluyen manufacturas con distintos grados de contenido tecnológico.

estrechamente relacionados entre sí, en los cuales reglas y disciplinas sobre los mismos temas se abordan simultáneamente. Esta multiplicidad de foros y de temas es uno de los elementos que distinguen el contexto actual del anterior, en el que se enmarcaron las negociaciones de la Ronda Uruguay. Otro elemento diferenciador es un sentimiento de rechazo, detectado tanto en los países en desarrollo como en los industrializados, ante las fuerzas socialmente desagregadoras de la liberalización del comercio de bienes y servicios, de los flujos de tecnología y de capital.⁹ La sociedad civil organizada ha señalado la necesidad de corregir los impactos socialmente desestabilizadores de la globalización para que los beneficios de la liberalización puedan expandirse.

En los últimos años se ha publicado un gran número de libros y artículos en que se analizan los factores determinantes de las tensiones generadas por la globalización, los conflictos derivados de las asimetrías entre capital y trabajo, y entre grupos de trabajadores que cuentan con la calificación y la movilidad para aprovechar las oportunidades abiertas por la disminución de las barreras entre mercados y la creación de mercados “globales”. Algunos autores alertan indicando que la economía mundial debe enfrentar el desafío de compatibilizar la integración económica internacional con la integración social nacional e internacional (Rodrik, 1997). Asimismo, se ha manifestado que la ampliación de la brecha entre países industrializados y en desarrollo, así como entre grupos con distintos niveles de ingresos dentro de los mismos países, resta legitimidad a un modelo de crecimiento que excluye de los beneficios de la globalización a grandes segmentos de la sociedad y a grupos de países (UNCTAD, 1999b). Un prolífico aspecto de la literatura sobre globalización ha sido el centrado en la comparación entre la actual ola de integración de los mercados y la que se registró entre 1820 y 1914. En los estudios se destacan las tensiones no resueltas del liberalismo victoriano que condujeron a las grandes crisis mundiales entre 1914 y 1945, lo que a su vez plantea interrogantes sobre la capacidad de la cooperación económica internacional para responder a las presiones impuestas por la globalización (véase el capítulo III).

Otros analistas consideran que el cambio en la naturaleza de la agenda comercial a partir de la Ronda Tokio, y la progresiva transformación de las negociaciones arancelarias de beneficios recíprocos en negociaciones acerca de reglas, políticas y legislaciones, que suponen una difícil evaluación de costos y beneficios y se inmiscuyen cada vez más en las normas e instituciones internas de los países, pueden explicar algunas de las tensiones asociadas a la liberalización global. Resaltan que la arquitectura económica de la posguerra fue exitosa exactamente porque estaba basada en la garantía de que las reglas internacionales preservarían el espacio para la autonomía nacional (Agosin y Tussie, 1993; Ruggie, 1982).¹⁰ Ese compromiso tácito permitía que los objetivos de la política nacional y la cooperación internacional se sumasen para la preservación y expansión de la liberalización económica. Las crecientes exigencias en pro de una mayor convergencia entre políticas, instituciones y legislaciones rompen el equilibrio entre el espacio nacional y la cooperación internacional, generando desconfianza y hostilidad entre la sociedad civil de los países más avanzados con respecto al sistema regulatorio externo. Como señala Ostry (1999, p. 6), la característica común a varios temas de la agenda comercial (barreras técnicas, sanitarias y fitosanitarias, comercio de servicios, políticas de defensa de la competencia, antidumping,

⁹ En un artículo para el *Financial Times*, Robert Reich se refirió a una encuesta realizada a principios de 1999, según la cual 58% de los estadounidenses decían estar de acuerdo con la afirmación de que el comercio externo era “malo para la economía de los Estados Unidos porque las importaciones baratas incidían negativamente sobre los salarios”. Sólo un 32% concordó con la afirmación de que el comercio era “bueno para la economía de los Estados Unidos porque crea demanda externa, crecimiento económico y empleos”. El autor demostraba su sorpresa ante ese sentimiento anticomercio en un periodo de expansión sin precedentes de la economía de los Estados Unidos, con la tasa de desempleo más baja de los últimos treinta años. Según Reich, “Si el libre comercio inspira una antipatía tan fuerte en un período de expansión económica, ¿qué podrá ocurrir cuando la economía empiece a contraerse, cómo será inevitable?” (“Trading insecurities” en *Financial Times*, 20 de mayo de 1999, p. 14).

¹⁰ El término “liberalismo legitimado” (*embedded liberalism*) fue creado por Ruggie (1982), en un destacado trabajo sobre el tema del multilateralismo, para explicar el éxito en los Estados Unidos del orden económico internacional de la posguerra. Según este autor, el régimen comercial del GATT fue exitoso porque las condiciones históricas permitieron que los Estados Unidos asociaran su poder político con un propósito social legítimo: las políticas de empleo e inversión. El liberalismo de posguerra estaba así “encajado” en políticas nacionales y era legitimado por ellas.

subsidios, aspectos de la inversión relacionados con el comercio y protección de derechos de propiedad intelectual) es que todos ellos inciden en la infraestructura institucional de la economía. Las barreras al acceso de los proveedores de servicios tienen su origen en la legislación, los reglamentos y las acciones administrativas nacionales, mientras que el acuerdo sobre protección de los derechos de propiedad intelectual contiene, además de estándares para las leyes nacionales, procedimientos para su puesta en vigor.

En el contexto de esas preocupaciones, los países latinoamericanos, como los demás del mundo en desarrollo, se encuentran en una posición particularmente desventajosa, en vista de la magnitud de la deuda social existente, la debilidad de sus instituciones económicas, jurídicas y sociales, asociada a su condición de subdesarrollo, y la fragilización del aparato estatal, consecuencia de los programas de austeridad fiscal adoptados, entre otros factores. En última instancia, corren el riesgo de que se les impongan más condiciones para acceder a los mercados de bienes, servicios y capitales. De esta manera, las sociedades de las economías avanzadas les proponen una paradoja de difícil solución, dado que para tener acceso a sus mercados, se exige a los países en desarrollo establecer, primero, instituciones legales sofisticadas y efectivas, mantener sistemas adecuados de protección de los derechos de propiedad y, especialmente, de propiedad intelectual, sin olvidar el medio ambiente, mejorar las condiciones laborales en su territorio, y aumentar la transparencia de las compras gubernamentales y la gobernabilidad en general.

Los gobiernos y las sociedades latinoamericanas y caribeñas desean los más elevados estándares normativos e institucionales para sus países, sin desconocer que su instauración requiere tiempo, además de recursos humanos y capacidad técnica y financiera de los que no disponen. La experiencia de la integración europea, desde su inicio, la incorporación de España, Grecia y Portugal a la Comunidad Europea, y la reciente integración de la República Democrática Alemana con la República Federal de Alemania, demuestran que la convergencia de patrones normativos e institucionales entre países y regiones tiene un costo elevado, que solamente la acción solidaria y redistributiva puede cubrir.

La comunidad internacional de naciones debe enfrentar el desafío de corregir el impacto socialmente desestabilizador de la globalización, reconocer las demandas legítimas en cuanto a derecho al trabajo y protección del medio ambiente, y evitar que se interpongan nuevos obstáculos a una integración más equilibrada de los países en desarrollo, y de los de América Latina y el Caribe, a los mercados mundiales.

II. La inserción internacional de América Latina y el Caribe entre dos rondas de negociaciones

Al finalizar la Ronda Uruguay, en varios estudios se intentó cuantificar el impacto de los Acuerdos en el ingreso de los diversos grupos de países y, en menor medida, en su comercio. Sobre la base de algunos supuestos teóricos, con los modelos de equilibrio general se buscó prever los posibles movimientos de la producción y el comercio a medida que los Acuerdos se fueran aplicando en su integridad.¹¹ En los primeros estudios se proyectaron ganancias estáticas agregadas entre 1.0% y 1.5% del producto bruto mundial. Posteriormente, los resultados se revisaron y las ganancias estimadas, de las cuales los países industrializados serían los grandes beneficiarios, resultaron ser inferiores a 0.5% del producto mundial (Perroni, 1998).¹²

Estos estudios están asociados a dos graves problemas: primero, su preocupación se centra en los efectos de los Acuerdos que pueden medirse (como las reducciones de los aranceles de los productos manufacturados, la tarificación de las barreras no arancelarias y otros compromisos en materia de agricultura, y el Acuerdo Multifibras), en tanto que dejan de lado otros componentes importantes, que son cualitativos y no pueden ser objeto de un modelo. El segundo es la imposibilidad de distinguir entre los efectos de los Acuerdos de la Ronda y los del amplio proceso de globalización, liberalización y privatización en curso (UNCTAD, 1997, pp. 9-15).

¹¹ Para una revisión de los principales estudios pertinentes, véase François, McDonald y Nordström (1996).

¹² Finger y Schuknecht (1999, p. 3) consideran que las reducciones arancelarias de productos industriales derivadas de la Ronda Uruguay no superarán el 1% de lo que los exportadores pagan en los países industrializados y el 2.3% de lo que pagan en los países en desarrollo, valores muy lejanos a la reducción de 40% anunciada en la prensa económica al final de la Ronda.

Además, como se advirtió anteriormente, la creación de la OMC engendró un proceso de liberalización continuo, en el que se fueron desregulando nuevos sectores y profundizando compromisos asumidos en el pasado. Ningún modelo estático puede captar los efectos en cadena asociados a este movimiento de apertura pactada a través del establecimiento de relaciones contractuales y de reglas y disciplinas multilaterales para sectores que hasta hace poco tiempo no se consideraban como de rubros transables. Asimismo, es muy difícil medir el impacto de varios acuerdos sobre un mismo sector, como en el caso, por ejemplo, de las repercusiones derivadas de la aplicación de los acuerdos sobre las medidas de inversión relacionadas con el comercio (MIC), los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC), y el acuerdo sobre textiles y el vestuario en el comercio de estos mismos productos.

A pesar de que no se cuenta con una cifra capaz de sintetizar los efectos virtuosos de la Ronda Uruguay, la evolución de la economía internacional a lo largo de esas negociaciones y en los cinco años posteriores sugieren la existencia de una relación de retroalimentación positiva entre la normativa y las instituciones del comercio, por una parte, y los cambios estructurales en la economía y el comercio mundiales, por la otra. El proceso de adecuación de la normativa multilateral del comercio a los cambios en la producción y en el papel del Estado empezó aun antes, a partir de las negociaciones de la Ronda de Tokio (1973-1979), pero avanzó espectacularmente con la Ronda Uruguay. Las últimas dos décadas estuvieron marcadas por profundas transformaciones en la organización de la producción y la competencia internacional, que a su vez incidieron en la interdependencia entre países y mercados, en el proceso de convergencia entre patrones de producción y consumo, así como en la difusión del conocimiento tecnológico.

En la medida en que una mayor convergencia entre los patrones de producción y consumo de países con distintos niveles de desarrollo empezó a introducir cambios significativos en la competencia internacional, las negociaciones comerciales multilaterales se fueron convirtiendo en un proceso cada vez más complejo. Gradualmente se alejaron de los instrumentos aplicados por las autoridades aduaneras en las fronteras hasta abarcar normas, legislaciones e instrumentos de política que determinan prácticamente todas las actividades económicas de un Estado-Nación. No obstante, la exigencia de armonizar leyes, políticas e instituciones entre países para permitir un mejor funcionamiento de los mercados y garantizar los derechos de la propiedad y el capital también genera inquietudes en las sociedades y plantea la necesidad de una distribución más equilibrada de los costos y beneficios de este movimiento, tanto entre países como dentro de ellos.

1. La transformación de la economía internacional

Los analistas de la economía internacional concuerdan progresivamente en que el amplio proceso de transformación tecnológica, institucional y de orientación que ésta experimentó durante los años noventa, y que fue denominado “globalización”, forma parte de un movimiento histórico de largo plazo. En la literatura reciente se presenta un rico debate sobre las similitudes y las diferencias que marcan la integración entre las economías avanzadas durante el período anterior a 1914, por una parte, y la que se ha registrado en los 50 años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, por la otra. Sin embargo, aunque la interdependencia fomentada por el comercio y las inversiones no sea un fenómeno nuevo, desde sus primeras señales en los años sesenta era evidente que la reanudación del proceso integrador interrumpido por los años de inestabilidad económica y social durante los cuales se produjeron dos trágicas guerras mundiales, se daba en un nuevo contexto y que, por lo tanto, no significaba un mero retorno a las condiciones del pasado. Los gobiernos y las sociedades deben enfrentar, en cada país, nuevos problemas, que a su vez se originan en la combinación de objetivos nacionales e internacionales más ambiciosos, al mismo tiempo que el grado de interdependencia económica entre países, no antes alcanzado, restringe considerablemente un manejo autónomo de las políticas nacionales (Cooper, 1968).

La actual etapa de internacionalización presenta nuevas características, pero se inserta en un proceso histórico más prolongado, en el que se fueron creando las condiciones para que la economía mundial dejara de ser un agregado de economías nacionales vinculadas por flujos de comercio e inversión y se convirtiera progresivamente en una red única de mercados y producción. El proceso de formación de mercados globales estaría todavía muy lejos de completarse, dado que ni los mercados de productos, y mucho menos los de trabajo, pueden caracterizarse como globales. Solamente los mercados financieros se acercarían a esa calificación (FMI, 1997).

Sin embargo, esta misma globalización financiera determina una inestabilidad que, a su vez, incide en el comercio internacional y las actividades productivas nacionales. Evidentemente, la inestabilidad financiera se ha convertido en la característica más sobresaliente y preocupante del funcionamiento de la economía mundial en los años recientes. El repliegue del crecimiento económico mundial observado en 1998, y que incidió en el crecimiento del comercio, fue el cuarto registrado en los últimos 25 años (FMI, 1999).¹³ Progresivamente se reconoce que la frecuencia cada vez mayor de las crisis financieras internacionales experimentadas en las últimas décadas refleja la ausencia de un desarrollo institucional acorde a nivel global (Ocampo, 1999, p. 9).

a) La globalización de los mercados

El fenómeno de la globalización es percibido, en general, como la creciente integración internacional de los mercados de bienes, servicios, factores de producción y tecnología, y se caracteriza por un crecimiento relativo de las variables económicas internacionales mayor que el de las nacionales. Como se ha señalado, el proceso de globalización de los mercados es más continuo que lo que se difundió en un primer momento. El incremento de la interdependencia entre las economías industrializadas y la creciente internacionalización de la producción son tendencias que se observan desde la recuperación de las economías europeas, la recomposición del sistema monetario internacional y la plena convertibilidad de las monedas de las economías industrializadas. Además, existen similitudes entre el aumento del comercio, la movilidad del capital, las corrientes migratorias del período comprendido entre 1820 y el inicio de la Gran Guerra de 1914 y los que se verificaron posteriormente. Por ejemplo, cuando se emplea la noción de interdependencia, medida por la proporción de las exportaciones de bienes y servicios con respecto al PIB mundial, solamente a partir de la década de 1980 se superarían los niveles alcanzados en el umbral de la Primera Guerra Mundial (véase el cuadro II.1).

Por otra parte, a raíz de varios estudios históricos comparativos, en la literatura económica se generó un amplio consenso respecto de los componentes específicos de la integración de los mercados que se presencia en la actualidad. Primero, la integración actual es más profunda y amplia que la registrada antes de la Gran Guerra de 1914, período en que fue limitada por insuficiencias institucionales y de información. Segundo, además de las grandes innovaciones en materia de comunicaciones y transportes que han caracterizado la segunda mitad del siglo, la importancia relativa del sector público en el conjunto de las actividades económicas de cada país aumentó considerablemente. Por consiguiente, aun cuando la proporción de las exportaciones respecto del producto bruto o interno sea similar a la observada a principios de este siglo, la composición de las actividades económicas en cada país ha cambiado apreciablemente, en función del crecimiento de los servicios, que incluyen la participación de los sectores públicos. En otras palabras, la proporción de las actividades privadas de la economía expuestas a la competencia internacional es ahora mucho mayor que durante la globalización victoriana (Baldwin y Martin, 1999, p. 15). Por lo tanto, la participación del comercio en la producción de bienes es más amplia en la actualidad (véanse los datos del cuadro II.1 para los Estados Unidos). Además, el comercio y la inversión abrieron a la competencia internacional sectores de rubros no transables, especialmente los servicios (Bordo, Eichengreen y Irwin, 1999, pp. 6-10).

¹³ En 1998, la tasa de crecimiento del volumen del comercio (3.25%) fue la más baja desde 1985 (FMI, 1999).

Cuadro II.1
**LA GLOBALIZACIÓN MEDIDA POR LAS EXPORTACIONES
 COMO PROPORCIÓN DEL PRODUCTO
 1820-1990**
 (En porcentajes)

Año	Proporción de las exportaciones mundiales de bienes y servicios con respecto al PIB	Proporción de las exportaciones mundiales de bienes con respecto al PIB	Proporción de las exportaciones de bienes de los Estados Unidos con respecto al PIB	Proporción de las exportaciones de bienes de los Estados Unidos con respecto a la producción de bienes transables
1820	---	1.0	---	---
1850	5.1	---	---	---
1870	---	5.0	---	---
1880	9.8	---	5.6	14.3
1913	11.9	8.7	6.1	13.2
1929	---	9.0	5.2	13.9
1950	7.1	7.0	3.6	8.9
1970	11.7	11.2	4.2	14.1
1985	14.5	---	8.3	29.2
1990	17.1	13.5	7.0	31.4

Fuente: Mathew J. Slaughter y Phillip Swagel, "The Effect of Globalization on Wages in the Advanced Economies", *Staff Studies for the World Economic Outlook*, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional, 1997, cuadro 1, p. 79.

Asimismo, la composición del comercio registró cambios significativos como resultado del incremento simultáneo de las manufacturas en las exportaciones y las importaciones de la mayoría de los países. A su vez, esa tendencia se relaciona directamente con la convergencia en cuanto a métodos y organización de la producción entre países con distintos niveles de ingreso (aunque no se observa una convergencia entre los niveles de ingreso de los países).

En períodos anteriores, el fenómeno que Krugman denomina el "desmembramiento de la cadena de valor" no se daba o sólo lo hacía en forma incipiente; este proceso consiste en segmentar la producción de un bien en sus etapas de incorporación de valor, y distribuir la fabricación de esos segmentos entre varios países, de acuerdo con su dotación de factores. Esas actividades de producción aumentan la interdependencia entre mercados de distintos países, bajo la coordinación de grandes empresas o conglomerados transnacionales (Krugman, 1995). En 1913, un producto final determinado podía provenir de una sola corriente de comercio, mientras que debido a la nueva organización internacional de la producción, un bien puede corresponder a varias corrientes y transacciones con distintos países. Existe, por lo tanto, una relación estrecha entre el "desmembramiento" de la cadena de valor y el aumento del volumen de comercio observado en los últimos años (Krugman, 1995, pp. 333-337).

b) El crecimiento de los servicios

El actual movimiento hacia la globalización de los mercados, en la percepción de los trabajadores de los países industrializados se asocia a la desindustrialización de esas economías, es decir, a la disminución del empleo en actividades manufactureras, y su sustitución por el empleo en el sector de los servicios. A su vez, la expansión de este último se relaciona con el estancamiento del salario medio real en actividades de baja calificación, así como con la acentuación de la desigualdad de los ingresos a partir de 1973 en los Estados Unidos y el aumento masivo del desempleo desde comienzos de los años setenta en la mayor parte de Europa. El crecimiento paralelo del comercio con los países en desarrollo ha inducido a percibir una relación causal entre los problemas laborales que enfrentan las economías avanzadas y su mayor integración en la economía internacional. Sin embargo, la evidencia sugiere que el comercio Norte-Sur tiene muy

poco que ver con el proceso de desindustrialización, que es más bien el resultado del crecimiento de la productividad manufacturera a un ritmo más elevado que el que exhiben los servicios (Rowthorn y Ramaswamy, 1997).¹⁴

Parte del incremento de los servicios se origina en la “externalización” de actividades que antes eran ejecutadas dentro de la empresa productora de los bienes y que ahora son ofrecidos por empresas especializadas. Sin embargo, una parte importante de su crecimiento es atribuible a actividades nuevas, los servicios al productor, tales como el control de calidad de productos y procesos productivos y el procesamiento de datos, y los servicios al consumidor, como los de turismo, salud y esparcimiento, entre otros desarrollados más recientemente. Este proceso también presenta grandes continuidades históricas, aunque la magnitud de la participación de los servicios en la generación de empleos y valor agregado en todas las economías, pero principalmente en las industrializadas, haya alcanzado niveles excepcionales, como se muestra en el cuadro II.2.¹⁵

En los Estados Unidos, la proporción de las personas ocupadas en la producción de bienes (manufacturas, agricultura, minería y construcción) con respecto al empleo total se redujo de 38.5% a menos de 28% entre 1970 y 1990, y a cerca de 25% en 1997 (véase el cuadro II.2).¹⁶ Entre 1980 y 1995, el contingente de empleados en algunas de las diversas ramas de servicios (que incluyen servicios a las empresas, personales, profesionales y de esparcimiento) aumentó de 28.7 millones de personas a casi 44 millones, y en 1997 representaba casi 36% del total de los empleos nacionales. A pesar de que el crecimiento del empleo en los servicios parece apuntar a la transformación en una economía de la información, se observa que son las ramas de atención personal las que más se han expandido. Dos datos son significativos: i) los servicios profesionales y otros relacionados representaban 69% del total en 1980 y 67% en 1995; ii) el empleo en servicios a las empresas aumentó de 3.8 millones de personas a 7.5 millones, en tanto que en las actividades relacionadas directamente con computadoras y procesamiento de datos el incremento fue de 456 000 personas a cerca de 2 millones en el mismo período (Oficina del Censo de los Estados Unidos, 1998).

Así, la expansión de los servicios está asociada a los grandes cambios en la base tecnológica de las economías, que las están convirtiendo en economías basadas en el conocimiento, lo que significa que su dinámica pasa a depender de la producción, distribución y uso de la información y el conocimiento. Esa transformación estructural tiende a acentuarse con la rápida difusión de lo que se denomina economía digital, desarrollada a partir de las nuevas posibilidades abiertas por la interconexión vía Internet.

¹⁴ En el estudio de Rowthorn y Ramaswamy (1997) se concluye que: i) la desindustrialización es una característica del desarrollo económico; ii) el comercio Norte-Sur no es causa de la desindustrialización; iii) el patrón de especialización de las economías avanzadas explica las amplias diferencias en la estructura del empleo que existen entre ellas; iv) en términos reales, la proporción del gasto nacional dedicado a los productos manufacturados permaneció estable, y el factor determinante de la desindustrialización ha sido la tendencia sistemática de la productividad de las manufacturas a crecer más rápidamente que la de los servicios; v) la evolución de los servicios debe incidir en los patrones de vida, así como en las relaciones industriales en las economías industrializadas.

¹⁵ Carter (1970, pp. 51-83), en sus análisis de las matrices de insumo-producto de los Estados Unidos entre 1936 y 1961, menciona el aumento de la participación de los “insumos no materiales” en el total de los insumos utilizados por varias industrias del país.

¹⁶ El sector de construcción puede también incluirse entre las actividades de servicio.

Cuadro II.2
PARTICIPACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO POR SECTORES ECONÓMICOS
EN LOS ESTADOS UNIDOS, 1970-1997
(En miles de dólares y porcentajes)

Sector económico	1970	1980	1990	1995	1997
Total	76 678	99 303	118 793	124 900	129 558
Agricultura	4.5	3.4	2.7	2.7	2.6
Minería	0.7	1.0	0.6	0.5	0.5
Construcción	6.3	6.2	6.5	6.1	6.4
Manufacturas	(20 746)	(21 942)	(21 346)	(20 493)	(20 835)
	27.0	22.1	18.0	16.4	16.1
Transportes, comunicaciones y otros servicios públicos	6.9	6.6	6.9	7.0	7.1
Comercio	19.6	20.3	20.7	20.8	20.7
Servicios financieros, seguros e inmobiliarias	5.1	6.0	6.8	6.4	6.4
Servicios	(20 385)	(28 752)	(39 267)	(43 953)	(46 393)
	26.6	28.9	33.0	35.2	35.8
Administración pública	5.8	5.4	4.7	4.8	4.4

Fuente: Oficina del Censo de los Estados Unidos, *Statistical Abstract of the United States: 1998*, página web [www.bea.doc.gov], cuadro 675.

2. Los cambios en la dirección y la composición del comercio

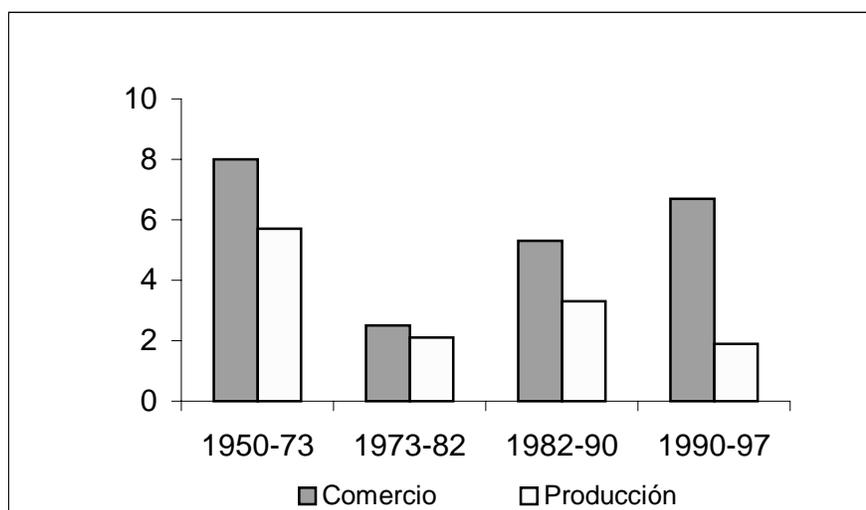
El hecho de que el comercio crezca más que las actividades productivas tampoco es un fenómeno nuevo. Según los datos disponibles, desde las primeras décadas del siglo XVIII la tasa de expansión del comercio, estimada a partir de las exportaciones, era superior a la de la economía mundial. La gran excepción es el período que se inicia con la Primera Guerra Mundial y termina con la reconstrucción tras la Segunda (OMC, 1998, capítulo I, pp. 39-40). En 1950, el comercio retomó su tendencia histórica y, como se ha señalado, a causa de la “producción compartida” entre varios países, su importancia relativa ha aumentado en las actividades económicas nacionales. No obstante, la tendencia reciente contrasta con la observada desde la posguerra hasta la crisis de los años setenta, período durante el cual tanto el comercio como la producción se expandieron a tasas elevadas. En la “edad de oro” entre 1950 y 1973, cuando las economías industrializadas crecieron y, por consiguiente, la economía mundial, el volumen del comercio total de bienes aumentó a una tasa anual superior a 8%, mientras que el producto mundial lo hacía a razón de 5%. El crecimiento registrado entre 1973 y 1995 fue bastante inferior, puesto que la tasa anual fue de 2.7% en el caso del producto y de 4.2% en el del comercio de mercancías (véase el gráfico II.1).

Interesa destacar tres aspectos en la evolución reciente del comercio: la composición por regiones y por productos y la importancia relativa del comercio intrazonal.

En lo que respecta a la composición de los flujos, cabe señalar el ascenso de la posición relativa de Europa hasta 1973 y con posterioridad a los años de desequilibrio de los precios del petróleo, hasta llegar en 1997 a representar cerca de 43% de las exportaciones mundiales (véase el cuadro II.3). Los países industrializados proveían alrededor de 61% de las exportaciones en 1953 y 68% en 1997 (OMC, 1998, capítulo III, cuadro III.1, p. 20).

Gráfico II.1
EXPORTACIONES Y PRODUCCIÓN MUNDIAL DE MERCANCÍAS
1950-1997

(Tasas anuales de crecimiento en volumen)



Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe anual 1998. Estadísticas del comercio internacional*, Ginebra, 1998, cuadro II.1, p. 11.

Cuadro II.3
COMERCIO INTRARREGIONAL E INTERREGIONAL DE MERCANCÍAS, 1997.
PARTICIPACIÓN DE LAS CORRIENTES COMERCIALES INTRARREGIONALES E INTERREGIONALES
EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCÍAS
(En porcentajes)

	América del Norte	América Latina	Europa occidental	Países de Europa central y oriental ^a	África	Oriente medio	Asia	Total mundial
América del Norte	6.2	2.6	3.2	0.2	0.2	0.4	4.2	17.0
América Latina	2.7	1.1	0.8	0.1	0.1	0.1	0.5	5.3
Europa occidental	3.6	1.1	28.7	2.4	1.1	1.2	4.0	42.9
Países de Europa central y oriental	0.2	0.1	2.0	0.6	0.0	0.1	0.3	3.4
África	0.4	0.1	1.2	0.0	0.2	0.0	0.3	2.3
Oriente medio	0.4	0.1	0.7	0.0	0.1	0.2	1.6	3.1
Asia	6.2	0.7	4.3	0.3	0.4	0.7	13.2	26.0
Total mundial	19.6	5.6	40.8	3.6	2.2	2.7	24.1	100.0

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe anual 1998. Estadísticas del comercio internacional*, Ginebra, 1998, cuadro III.3, p. 20.

^a Incluye los Países Bálticos y de la Comunidad de Estados Independientes (CEI).

El cuadro II.3 ilustra la importancia del comercio intrarregional en los flujos totales de comercio, definiéndose el comercio intrarregional simplemente como el conjunto de los flujos de intercambio dentro de una misma región, aunque no necesariamente en el contexto de áreas de liberalización preferencial. Sin embargo, el comercio intrazonal de Europa, el mayor espacio económico integrado por naciones independientes, representó casi 30% del comercio mundial. Según datos de la OMC, en 1997 más de 50% del comercio mundial de bienes se registró entre países localizados en una misma región geográfica: 36.2% en el caso de América del Norte, si sólo se consideran Estados Unidos y Canadá, pero la proporción aumenta a casi 45% al incluir México, el tercer miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC); 20.5% del comercio de América Latina; 67% del de Europa; 18.6% del de los países de Europa central y oriental, y casi 51% del asiático.

El examen de los cuadros II.4 y II.5 sugiere que entre 1953 y 1973, América Latina fue perdiendo sostenidamente su anterior posición como región exportadora y también importadora, mientras que la proporción de las exportaciones asiáticas (excluido Japón) disminuyó entre 1953 y 1963, pero se mantuvo en más de 9% del total entre 1963 y 1973, para crecer después en forma estable. Esa reducción en la participación de las exportaciones de América Latina está directamente asociada a la disminución de la proporción de los productos básicos en los flujos de comercio mundial. Entre 1973 y 1983, las exportaciones latinoamericanas lograron un crecimiento de un punto, hasta llegar a casi 6% del total mundial, pero entre 1983 y 1993 disminuyeron nuevamente, alcanzando su punto más bajo, para luego volver a crecer en los años recientes. Cabe destacar dos puntos: i) la importancia que la región ha adquirido como importadora, al alcanzar a casi 6% de las importaciones mundiales en 1997 y ii) el crecimiento significativo de las exportaciones latinoamericanas entre 1993 y 1997 (véase el cuadro II.4). Como se indica más adelante, dado el incremento de la heterogeneidad en la región, los promedios tienden a estar sesgados por el desempeño de las grandes economías exportadoras.

Cuadro II.4
PARTICIPACIÓN DE LAS DIVERSAS REGIONES EN LAS
EXPORTACIONES MUNDIALES, 1948-1997
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	1997
Mundo	58.0	83.0	157.0	578.0	1 835.0	3 635.0	5 303.0
Mundo (%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Estados Unidos y Canadá	27.5	24.6	19.4	17.2	15.4	16.8	17.0
América Latina	12.3	10.5	7.0	4.7	5.8	4.4	5.3
Europa	31.0	34.9	41.0	44.8	39.0	43.8	42.9
Europa centro-oriental	6.0	8.2	11.0	8.9	9.5	2.9	3.4
África	7.4	6.5	5.7	4.8	4.4	2.5	2.3
Oriente medio	2.1	2.1	3.3	4.5	6.8	3.4	3.1
Asia	13.8	13.2	12.6	15.0	19.1	26.3	26.0
Japón	0.4	1.5	3.5	6.4	8.0	10.0	7.9

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe anual 1998. Estadísticas del comercio internacional*, Ginebra, 1998, cuadro II.2, p. 12.

El cuadro II.6 ilustra la evolución de algunos segmentos del comercio, que según datos de la OMC crecieron a tasas más elevadas que otros entre 1990 y 1997. La participación de los productos agropecuarios y alimentos disminuyó de 21.5% a menos de 20%, pero se mantuvieron como un segmento importante en el conjunto de los flujos comerciales. En 1997, el valor del comercio de alimentos industrializados fue de 458 000 millones de dólares, es decir, poco menos que el del total de las exportaciones de productos de la industria automotriz y similar a la suma del de todos los demás bienes de consumo (véase el cuadro II.5).

Cuadro II.5
PARTICIPACIÓN DE LAS DIVERSAS REGIONES EN LAS
IMPORTACIONES MUNDIALES, 1948-1997

(En miles de millones de dólares y porcentajes)

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	1997
Mundo	66.0	84.0	163.0	589.0	1 879.0	3 743.0	5 469.0
Mundo (%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Estados Unidos y Canadá	19.8	19.7	15.5	16.7	17.8	19.9	20.1
América Latina	10.6	9.3	6.8	5.1	4.4	5.0	5.8
Europa	40.4	39.4	45.4	47.4	40.0	43.0	41.4
Europa centro-oriental	5.8	7.6	10.3	8.9	8.4	2.9	3.5
África	7.6	7.0	5.5	4.0	4.6	2.6	2.3
Oriente medio	1.7	2.0	2.3	2.8	6.3	3.2	2.6
Asia	14.2	15.1	14.2	15.1	18.5	23.5	24.2
Japón	1.0	2.9	4.1	6.5	6.7	6.5	6.2

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe anual 1998. Estadísticas del comercio internacional*, Ginebra, 1998, cuadro II.2, p. 12.

Cuadro II.6
PARTICIPACIÓN DE DIVERSAS CATEGORÍAS DE PRODUCTOS EN
LAS EXPORTACIONES MUNDIALES SEGÚN
TASAS DE CRECIMIENTO, 1990-1997
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Productos	Valor	Participación		Variación porcentual anual			
	1997	1990	1997	1990-1997	1995	1996	1997
Total ^a	5 305	100.0	100.0	7	20	4	3
Manufacturas	3 927	70.6	74.0	7	19	4	4
Productos agropecuarios	580	12.2	10.9	5	17	1	-1
Productos de las industrias extractivas	598	14.3	11.3	3	18	14	1
Máquinas de oficina y equipo para telecomunicaciones	673	8.8	12.7	12	27	5	7
Productos de la industria automotriz	496	9.4	9.3	7	14	5	5
Otra maquinaria y equipo de transporte	929	17.6	17.5	7	18	5	4
Productos químicos	490	8.7	9.2	7	21	2	3
Prendas de vestir	177	3.2	3.3	7	12	5	6
Otros bienes de consumo	468	8.9	8.8	7	15	5	4
Textiles	155	3.1	2.9	6	15	0	3
Otras semimanufacturas	399	7.8	7.5	6	21	2	1
Alimentos	458	9.3	8.6	6	15	4	-1
Metales no ferrosos	103	2.1	1.9	5	34	-7	5
Hierro y acero	141	3.1	2.7	4	26	-8	2
Materias primas	121	2.9	2.3	3	22	-8	-1
Combustibles	435	10.5	8.2	3	13	23	0
Minerales	60	1.6	1.1	2	26	-3	4

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe anual 1998. Estadísticas del comercio internacional*, Ginebra, 1998, cuadro IV.1, p. 73.

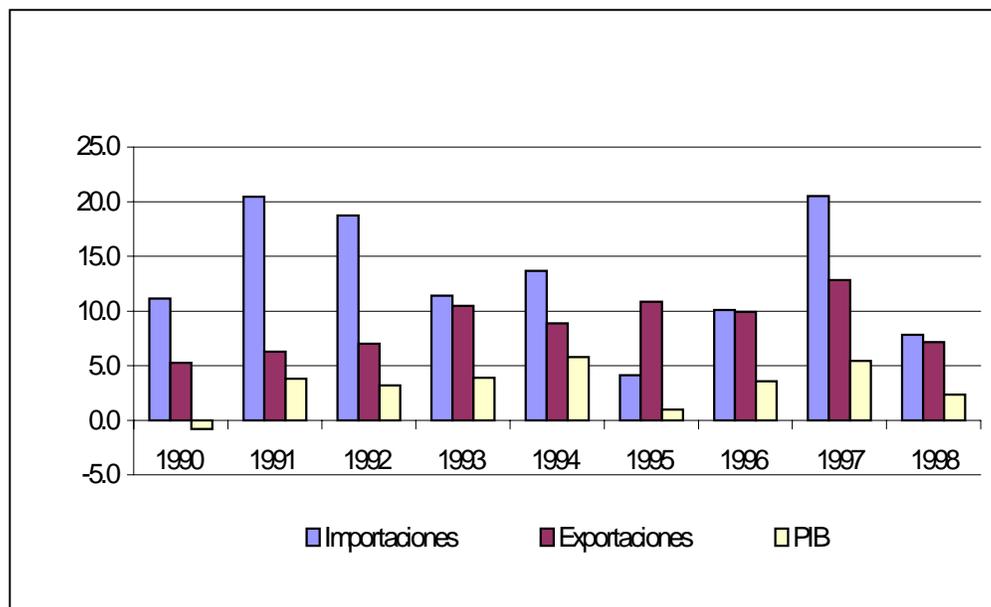
^a Incluye productos no especificados, que en 1997 representaron cerca de 4% de las exportaciones mundiales de mercancías.

3. El desempeño exportador de América Latina y el Caribe

Como se puede apreciar en el gráfico II.2, el crecimiento del comercio de América Latina y el Caribe en la actual década ha superado significativamente la expansión del PIB. No obstante, dos precisiones son necesarias: primero, el incremento del PIB de la región en los años noventa no ha sido muy elevado y, segundo, el aumento de las importaciones ha sido muy superior al de las exportaciones. Entre 1992 y 1998, el producto interno bruto creció a un ritmo promedio estimado de 3.6%, mientras que el de las exportaciones sobrepasó 9% y el de las importaciones fue de más de 12%.

Gráfico II.2
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1990-1998

(A precios de 1995)



Fuente: CEPAL sobre la base de cifras oficiales.

Como se argumenta más adelante, los promedios regionales encubren una situación de creciente heterogeneidad, dado que las exportaciones de un único país, México, representan más de 40% del total de las ventas externas latinoamericanas y caribeñas; además, a lo largo de la década su desempeño fue más dinámico que el promedio del resto de la región. Por ejemplo, entre 1992 y 1998 las exportaciones mexicanas crecieron a una tasa promedio de 13.7%, mientras que las exportaciones latinoamericanas, sin incluir a México, tuvieron un aumento de poco más de 7%.

En la presente década, la región en su conjunto exhibió una de las más altas tasas de crecimiento del comercio mundial de mercancías, tanto en volumen como en valor, con la salvedad ya mencionada. Datos de la OMC indican que entre 1990 y 1997 las exportaciones latinoamericanas aumentaron a una razón promedio de 9% en volumen, y de 10% en valor. Esas tasas fueron superadas solamente por China y los seis países más dinámicos de Asia (véase el cuadro II.7).

Cuadro II.7
EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN Y EL VALOR DEL COMERCIO
MUNDIAL DE MERCANCÍAS
1990-1997
(Tasas de crecimiento)

	Mundo	América Latina	América del Norte	Europa	Economías en transición	Asia			
						Total	Japón	Economías dinámicas	China
Exportaciones									
Volumen	7.0	9.0	7.5	6.0	5.0	7.5	2.5	10.5	
Valor	7.0	10.0	8.0	5.0	7.0	9.0	6.0	11.0	17.0
Importaciones									
Volumen	7.0	13.0	8.0	5.0	4.5	9.0	5.5	10.5	
Valor	7.0	15.0	8.0	4.0	7.0	9.0	5.0	11.0	15.0

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Informe anual 1998. Estadísticas del comercio internacional*, Ginebra, 1998, cuadros I.2 y I.3, pp. 1-2.

Como resultado de la expansión que experimentaron las importaciones en la década de 1990, comparada con su repliegue en los años ochenta, el coeficiente promedio de las importaciones regionales con respecto al PIB, medido a precios constantes de 1995, ha mantenido su tendencia histórica ascendente y se situó por encima de 21.1% en 1998, es decir, más del doble del valor registrado en 1989. Esto contrasta con los niveles muy inferiores de los años ochenta, cuando la participación de las importaciones en las economías de la región no alcanzaba a 10% en promedio, como consecuencia del ajuste económico impuesto por la crisis de la deuda externa durante aquel período (véase el cuadro II.8). Por otra parte, como el crecimiento de las exportaciones fue más bajo, su coeficiente con respecto al PIB resultó inferior al de las importaciones: 18.8% en 1998, valor que se compara favorablemente con menos de 12% en 1989 (véase el cuadro II.9).

La brecha entre los desempeños de las exportaciones y las importaciones ha dado por resultado la acumulación de crecientes déficit comerciales, que sumados al de los desembolsos por pago de intereses y remesas de utilidades, determinaron el deterioro de la cuenta corriente. Los déficit en la cuenta corriente aumentaron gradualmente desde fines de la década pasada hasta mediados de los años noventa, de 0.18% del PIB en 1990 a 3.18% en 1994, año de la crisis financiera mexicana, para disminuir en el bienio siguiente e incrementarse a partir de 1997, hasta llegar a cerca de 3.4% entre 1996 y 1998. La crisis financiera internacional, que empezó a mediados de 1997, tuvo un efecto negativo en el volumen y el costo del capital extranjero canalizado hacia la región y, según estimaciones de la CEPAL, el balance en cuenta corriente se situó en 4.5% del PIB en 1998 (CEPAL, 1999). Para manejar los desequilibrios externos, los gobiernos tuvieron que aplicar un severo ajuste, por la vía de controlar los gastos fiscales y alzar las tasas de interés, lo que ha determinado una drástica reducción de las tasas de crecimiento de las economías.¹⁷

¹⁷ Es importante destacar que, según el FMI, entre los países en desarrollo, los latinoamericanos y caribeños son los que mantienen los coeficientes más elevados de pagos de intereses de su deuda externa con respecto al valor de sus exportaciones de bienes y servicios: cerca de 16.6% en 1998, con un aumento a casi 18% en 1999, vale decir, casi dos veces el promedio de los países en desarrollo en su conjunto (8.5% y 9.1%, respectivamente) (FMI, 1999, cuadro 42, p. 205).

Cuadro II.8
COEFICIENTES DE IMPORTACIÓN PARA AMÉRICA LATINA
1989-1998

(Valor de las importaciones con respecto al PIB, en dólares de 1995)

País	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Argentina	3.6	3.8	6.3	9.4	10.4	11.1	10.1	11.3	13.6	13.9
Bolivia	23.7	25.0	26.7	28.9	27.5	26.1	27.2	28.1	30.6	32.2
Brasil	3.4	4.0	4.2	4.4	5.6	6.8	9.5	9.6	11.4	11.5
Chile	21.0	20.8	20.4	23.2	24.1	24.7	27.9	28.9	30.8	30.1
Colombia	8.5	8.9	9.0	12.3	16.3	18.9	19.7	19.9	21.6	21.6
Costa Rica	33.6	35.9	34.0	40.3	43.8	42.8	43.3	45.4	46.3	51.9
Ecuador	26.0	24.7	27.3	26.8	26.4	26.8	28.6	26.3	27.6	28.8
El Salvador	17.5	23.9	24.5	26.8	30.5	33.1	37.8	34.8	36.5	37.4
Guatemala	18.9	16.4	17.8	23.6	24.2	24.9	25.4	23.1	26.6	30.9
Haití	10.7	11.3	11.2	10.6	17.4	17.0	28.8	28.8	29.6	32.6
Honduras	45.5	44.3	45.8	46.5	46.5	47.9	48.1	47.4	44.3	45.2
México	15.8	18.0	20.4	22.8	23.5	26.0	22.6	26.8	30.9	33.7
Nicaragua	47.1	45.0	54.0	55.9	50.2	55.5	58.9	65.6	70.2	72.6
Panamá	89.9	97.2	131.3	113.4	97.9	91.7	98.1	92.1	101.8	99.5
Paraguay	17.9	29.0	32.4	33.2	42.0	50.3	55.1	51.2	48.0	41.6
Perú	8.0	9.7	11.5	13.0	12.7	14.3	16.4	16.4	17.0	17.1
República Dominicana	27.3	22.7	24.6	28.8	51.0	50.9	51.4	53.6	58.1	66.7
Uruguay	13.2	12.3	13.8	16.2	18.6	20.4	20.5	21.6	22.7	23.5
Venezuela	18.6	17.5	23.1	26.8	25.0	20.8	23.9	20.7	25.0	27.0
América Latina	9.3	10.4	12.1	13.9	14.9	16.0	16.5	17.5	20.0	21.1

Fuente: CEPAL sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro II.9
COEFICIENTES DE EXPORTACIÓN PARA AMÉRICA LATINA
1989-1998

(Valor de las exportaciones con respecto al PIB, en dólares 1995)

País	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Argentina	6.5	8.8	7.7	7.3	7.3	7.5	9.7	10.1	10.6	11.0
Bolivia	18.1	19.2	19.6	19.5	19.7	21.6	22.5	22.5	20.8	20.4
Brasil	7.2	7.1	6.9	7.9	8.6	8.3	7.9	7.6	8.2	8.7
Chile	24.3	26.6	27.0	28.1	27.1	28.6	29.5	31.5	32.6	33.5
Colombia	11.7	13.3	14.6	14.9	15.2	14.2	15.1	15.5	16.2	17.5
Costa Rica	32.2	33.6	35.8	37.5	39.5	40.8	42.7	47.3	47.6	51.0
Ecuador	22.5	24.5	25.8	27.4	28.0	29.1	29.7	30.1	30.2	28.9
El Salvador	14.1	16.8	16.3	16.1	19.7	20.2	21.6	23.1	26.7	26.3
Guatemala	20.9	17.3	16.1	16.9	17.3	18.0	19.1	20.0	21.3	22.3
Haití	9.1	10.3	11.2	6.8	7.2	6.6	9.5	12.7	13.2	15.6
Honduras	48.1	48.4	46.2	47.1	43.5	39.9	43.7	45.5	43.8	42.9
México	15.4	14.8	16.1	16.4	18.0	19.7	24.6	28.0	30.6	32.2
Nicaragua	23.1	27.7	23.6	28.1	29.4	30.9	34.2	44.9	44.2	39.9
Panamá	99.8	108.3	138.6	117.3	99.8	93.5	100.7	91.9	96.7	89.1
Paraguay	21.0	24.4	25.6	24.1	32.4	36.0	37.4	32.7	30.1	28.2
Perú	10.6	10.4	11.4	11.5	11.1	11.6	11.4	12.4	12.9	13.4
República Dominicana	17.5	20.0	18.2	18.1	46.6	46.9	48.0	49.5	53.4	54.7
Uruguay	15.5	16.4	16.2	18.0	18.5	19.7	20.2	20.8	21.9	21.1
Venezuela	25.7	27.2	25.0	23.2	25.5	28.9	29.3	31.8	32.3	33.0
América Latina	11.7	12.4	12.7	13.1	14.0	14.4	15.8	16.8	17.9	18.8

Fuente: CEPAL sobre la base de cifras oficiales.

Es importante destacar también la creciente contribución del balance de la cuenta de servicios a la suma del déficit comercial de bienes y servicios. Como se indica en el cuadro II.10, según los datos de balanza de pagos compilados por la CEPAL, entre 1992 y 1997 el déficit en la cuenta de servicios comerciales ha sido, en promedio, equivalente a más de 90% del déficit total de bienes y servicios, principalmente en 1995 y 1996, años en que la región, después de la crisis mexicana, acumuló superávit en la cuenta de bienes, en tanto que los déficit de los servicios representaron entre 1.3 y 1.7 veces ese superávit.

Cuadro II.10
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS DE
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1980-1997
(En millones de dólares corrientes)

Años	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones de bienes (A)	136 282.7	137 150.0	146 419.6	160 811.1	188 120	227 937.7	254 948.1	283 233.7
Exportaciones de servicios (B)	25 113.7	26 793.7	29 460.4	31 349.4	35 139.2	36 838.2	40 768.6	42 986.7
Importaciones de bienes (C)	105 158.6	123 798.4	151 344.7	168 959.3	200 620.4	224 875.4	249 168.6	295 638.8
Importaciones de servicios (D)	33 273.3	36 085.3	40 239.5	44 503.6	47 779.9	48 624.8	54 504.2	61 533.1
B/A	0.184	0.195	0.201	0.195	0.187	0.162	0.160	0.152
D/C	0.316	0.291	0.266	0.263	0.238	0.216	0.2187	0.208

Fuente: CEPAL, *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe* (LC/G.2043-P), Santiago de Chile, febrero de 1999. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: E/S.99.II.G.1, cuadros 129 y 260.

La región de América Latina y el Caribe contiene países que difieren en tamaño, nivel de desarrollo, densidad poblacional y patrones de crecimiento. Aunque sigan existiendo similitudes en cuanto a algunos de los problemas que los distintos países enfrentan, a lo largo de las últimas décadas han aumentado las diferencias respecto de tasas de crecimiento, productividad de los factores y desarrollo empresarial, factores que, a su vez, han determinado grandes disparidades entre los desempeños individuales de los diversos países. El comercio exterior es un ejemplo de la creciente heterogeneidad de la región, dado el peso relativo de los dos más grandes exportadores, México y Brasil, que han adoptado estrategias de inserción internacional diferentes, con resultados que inciden en los valores promedio de los indicadores para la región en su conjunto.

En 1998, el valor de las exportaciones de México fue prácticamente equivalente a la suma de las del resto de la región. En 1998, ese país aportó cerca de 45% del valor de las ventas externas latinoamericanas, mientras que en 1988 esa relación no alcanzaba a más de 28%, considerando en ambas fechas las exportaciones de maquila. Por consiguiente, la composición por productos, los mercados y la dinámica de las exportaciones mexicanas inciden fuertemente en los promedios del conjunto de la región.¹⁸ Como se indica en el cuadro II.11, entre 1988 y 1998, el valor de las ventas externas de México se multiplicó casi por 4, mientras que el factor de aumento del total de las exportaciones de los demás países no alcanzó a 2. Cabe señalar que a fines de la década pasada, Brasil era el principal exportador de América Latina y el Caribe, mientras que al término de los años noventa no ha logrado duplicar sus exportaciones, y éstas representan poco más de 43% del valor de las de origen mexicano.

¹⁸ En 1965, Venezuela era el mayor exportador de América Latina y representaba cerca de 26% del total, mientras que Argentina y Brasil tenían participaciones de 15% cada uno, y México, de 10%. En conjunto, estos cuatro exportadores sumaban 64%.

Cuadro II.11

INCREMENTO DE LA CONCENTRACIÓN DEL COMERCIO DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.
EXPORTACIONES DE BIENES
(En millones de dólares corrientes)

Años	México		América Latina	Argentina	Brasil	Chile	Venezuela	Nicaragua
	Exportaciones totales	Exportaciones de maquila						
1988	30 691	10 146	109 628	9 134	33 788	6 794	9 758	221
1998	117 500	52 864	255 540	25 309	50 732	14 566	16 976	521

Fuente: CEPAL sobre la base de cifras oficiales; para México, el Banco de México.

Asimismo, tanto la concentración de las exportaciones como la diferencia entre el primer exportador y uno de los últimos también se acrecentaron a lo largo de la década, aunque la tasa de concentración de los cuatro mayores exportadores (76%) fuera ya bastante elevada en 1988. La proporción de las ventas externas totales de la región correspondiente a los cuatro exportadores principales aumentó a cerca de 83%. Entre 1988 y 1998, la relación entre el valor más alto y uno de los más bajos pasó de 1:152 a 1:226.¹⁹

El componente más dinámico de las exportaciones mexicanas son las actividades de maquila, que hacen uso intensivo de mano de obra poco calificada y tienen una marcada orientación hacia el mercado de los Estados Unidos. Según datos del Banco de México, en 1988 ya correspondía a las maquiladoras cerca de 33% de las exportaciones mexicanas y 28% de las importaciones. El crecimiento continuo de este segmento de las ventas externas de México a lo largo de la década llevó a un incremento de su participación en el valor total entre 1988 y 1994, año de entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), cuando esa participación llegó a 43%. Entre 1994 y 1996 disminuyó ligeramente, para luego volver a aumentar entre 1996 y 1998, alcanzando a más de 45% en ese último año (véase el cuadro II.12).²⁰

Cuadro II.12

PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MÉXICO
(En porcentajes)

Exportaciones	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Totales	30 691	35 171	40 711	42 688	46 196	51 886	60 882	79 542	96 000	110 431	117 500
De la industria maquiladora	10 146	12 329	13 873	15 833	18 680	21 853	26 269	31 103	36 920	45 166	52 864
Proporción	0.33	0.35	0.34	0.37	0.40	0.42	0.43	0.39	0.38	0.41	0.45

Fuente: Banco de México.

¹⁹ En 1965, la relación entre el valor de las ventas externas del primer exportador (Venezuela) y las del último (Paraguay) bordeaba 1:50.

²⁰ Las maquiladoras, que no pagan impuestos de importación sobre los bienes y componentes destinados a la reexportación, deben perder este incentivo a partir del 1° de enero de 2001. Sin embargo, la mayoría de los analistas considera que su eliminación no determinará el fin de las actividades de maquila.

Las exportaciones latinoamericanas experimentaron importantes cambios a lo largo de la última década, con un aumento de la participación de los productos industrializados en desmedro de la de los bienes primarios. Entre 1988 y 1998, la de los productos primarios se redujo de 35% a cerca de 23%. Por lo tanto, la proporción de los bienes industrializados subió de 65% a 77%. Asimismo, entre los productos industrializados, los tradicionales (alimentos, bebidas y tabaco, textiles y metales) exhibieron un ligero incremento de su participación: de 21% a 22% (con una disminución en el caso del grupo de alimentos, bebidas y tabaco, y un aumento en el de los otros, especialmente textiles y prendas de vestir). Finalmente, se redujo la participación de los bienes clasificados en los grupos con elevadas economías de escala y uso intensivo de recursos naturales, en tanto que la de los bienes duraderos y los clasificados como difusores de progreso técnico se expandió en forma significativa. También en este caso, los cambios son mucho menos notorios cuando se examinan los promedios regionales sin incluir a México (véase el cuadro II.13).

En realidad, solamente en los grupos de productos duraderos y de difusores de progreso técnico se perciben transformaciones importantes para el resto de América Latina, un conjunto cuyos promedios son muy influenciados por la composición de las ventas externas del otro gran exportador, Brasil.

Cuadro II.13
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
1988-1998
(En porcentajes)

Categorías	América Latina		América Latina, excluido México		México	
	1988	1998	1988	1998	1988	1998
Bienes primarios	35.52	22.86	33.61	33.85	42.93	9.99
Agrícolas	17.21	11.70	18.88	18.18	10.74	4.12
Mineros	4.92	2.91	5.47	5.08	2.77	0.36
Energéticos	13.39	8.25	9.25	10.59	29.42	5.50
Bienes industrializados	63.88	76.63	65.74	65.29	56.68	89.93
Tradicionales	21.32	22.43	24.05	24.48	10.76	20.02
Alimentos, bebidas y tabaco	11.80	8.60	13.83	13.98	3.93	2.30
Otros tradicionales	9.52	13.83	10.22	10.51	6.83	17.72
Con elevadas economías de escala	29.47	17.68	31.75	25.68	20.60	8.31
Duraderos	5.37	14.81	4.12	6.97	10.18	24.00
Difusores de progreso técnico	7.73	21.72	5.81	8.15	15.13	37.61
Otros bienes	0.50	0.50	0.55	0.86	0.31	0.08

Fuente: CEPAL sobre la base de cifras oficiales.

4. América Latina y el Caribe: estrategias de inserción internacional

a) Regionalismo abierto: multilateralismo y acceso a mercados

A lo largo de la década de 1990, en los países de América Latina y el Caribe el movimiento de liberalización unilateral se ha asociado a una participación activa en las negociaciones multilaterales, en el ámbito de la OMC, de acuerdos de libre comercio bilaterales, plurilaterales e interregionales. La liberalización comercial y del marco regulador de las inversiones en las economías nacionales permitió la expansión del comercio y de las inversiones regionales. Así, por primera vez, el movimiento de integración regional —sea por medio de nuevos esquemas subregionales, como el Mercado Común del Sur (Mercosur), o la profundización de otros, como la Comunidad Andina (anteriormente Grupo Andino), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Comunidad del Caribe (CARICOM)— dejó de ser un objeto de interés solamente en foros políticos y académicos, para tornarse en un componente de las estrategias empresariales de los grupos instalados en América Latina.

Al mismo tiempo, en la década de 1980, los Estados Unidos manifestaron su apoyo a la liberalización comercial en el ámbito regional al iniciar la negociación de tratados de libre comercio, primero con Israel y Canadá y, posteriormente, con Canadá y México, para establecer el TLC. Mientras este último era ratificado por los Parlamentos de los tres países, el gobierno de los Estados Unidos empezaba a definir su estrategia para el resto de América Latina y el Caribe, a partir de la Iniciativa para América puesta en práctica por el gobierno anterior, cuyo propósito se concretaría en las actuales negociaciones para la formación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).²¹

En un documento publicado en 1994, la CEPAL difundió en América Latina y el Caribe la noción de un “regionalismo abierto”, para caracterizar esa tendencia presente al final de la Ronda Uruguay en la que se mezclaban la dinámica de los movimientos subregionales con la apertura unilateral y el movimiento hacia la integración hemisférica. El regionalismo abierto se definiría como la interdependencia entre acuerdos de carácter preferencial y la integración “de hecho”, determinada por las señales de mercado, como resultante de una liberalización amplia y generalizada (CEPAL, 1994).²² La liberalización unilateral no garantiza la apertura de los mercados compradores. En un contexto internacional todavía mercantilista, los gobiernos han mantenido su función de definir e implementar los derechos de propiedad y de negociar el acceso de personas, bienes, capital y tecnología a sus territorios, en un contexto de aranceles bajos, pero con nuevas restricciones impuestas sea por medio de barreras técnicas o de medidas antidumping, entre otras.²³ Así, en una economía que se globaliza y se regionaliza en profundidad con movimientos

²¹ El año 1994 estuvo marcado por varios eventos interrelacionados que pusieron de relieve la nueva complejidad de los procesos de liberalización comercial: en enero empezó a operar el TLC. En marzo, los acuerdos de la Ronda Uruguay fueron formalmente suscritos en Marrakech por más de 120 miembros del anterior Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), lo que posibilitó la posterior creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en enero de 1995. En diciembre se realizó la Cumbre de las Américas en Miami, con la participación de jefes de estado y gobierno, y se estableció un calendario de reuniones con vistas a la puesta en marcha del proceso de formación del ALCA. Además, la VII Reunión Cumbre del Mercosur, realizada en Ouro Preto, también en diciembre de 1994, marcó el final del período de formación del área de libre comercio del Mercosur, y dio inicio a la etapa de unión aduanera incompleta. También el foro de la Cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC) siguió avanzando en sus planes de liberalización del comercio.

²² Originalmente, la expresión “regionalismo abierto” fue propuesta a fines de los años setenta por el Primer Ministro japonés Masayoshi Ohira, para definir una cooperación regional abierta que fuera armónica con los intereses de la comunidad global (Palacios, 1995).

²³ Como señalan Sáez y Valdés (1999, p. 89) con respecto a Chile: “La apertura unilateral obviamente no tiene como contrapartida necesaria una apertura de los mercados de los socios comerciales de Chile. Por ejemplo, no tiene efectos en las prácticas aduaneras de éstos ni en la forma en que se adoptan y administran las barreras técnicas, y no eliminan las prácticas restrictivas que aplican los países mediante la adopción de medidas antidumping. En virtud de los acuerdos se puede lograr una apertura preferencial, segura y predecible que facilite el desarrollo de proyectos en el campo exportador.”

simultáneos, los Estados buscan definir estrategias de inserción que les permitan lograr para sus productos un acceso más seguro a los mercados importadores.

México consolidó el acercamiento con los Estados Unidos, por medio del TLC, para garantizar el ingreso de inversiones y, por esa vía, un acceso más estable al mercado estadounidense. Esa decisión determinó el incremento de la importancia relativa de los Estados Unidos como destino de las exportaciones mexicanas y una reducción de la de América Latina como mercado comprador. La gravitación de los Estados Unidos, que ya era grande en 1988 (66%) aumentó todavía más, hasta llegar a cerca de 87% en 1998; la participación de América Latina y el Caribe, mientras tanto, no alcanzaba a 5%.

Por otra parte, para todos los demás países sudamericanos, pero también para algunos centroamericanos, como Costa Rica, las compras de los mercados de la región representan más de 30% del total de sus exportaciones. Además, como se ha destacado en la literatura económica, el comercio intrarregional tiende a presentar una mayor participación de las manufacturas, así como de productos con mayor densidad tecnológica y utilización de mano de obra más calificada, y un comercio de servicios en turismo, transportes, servicios profesionales y otros.

Como puede observarse en el cuadro II.14, aunque en 1998 la región (excluido México) haya recibido el equivalente a poco más de 33% de las exportaciones de los demás países latinoamericanos y caribeños, fue el destino de casi 41% de las importaciones de bienes industrializados, 74% de las de bienes duraderos y más de 50% de las de bienes clasificados como difusores de progreso técnico, en su mayoría bienes de capital. Es interesante que en el caso de México, aunque en 1998 cerca de 90% de sus exportaciones a los Estados Unidos correspondía a productos industrializados, este promedio era más elevado para las exportaciones de la región: aproximadamente 93%.

Cuadro II.14
COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
(EXCLUIDO MÉXICO)
(En porcentajes)

Productos	América Latina y el Caribe		Estados Unidos		Japón		Unión Europea		Asia	
	1988	1998	1988	1998	1988	1998	1988	1998	1988	1998
Bienes primarios	8.7	17.5	28.5	24.1	7.0	8.5	34.4	33.1	3.3	6.8
Agrícolas	6.8	16.1	25.8	23.7	6.3	6.8	42.9	3.6	3.6	5.5
Mineros	11.2	10.9	10.5	5.9	20.3	20.9	40.7	6.6	6.6	14.4
Energéticos	11.2	32.3	44.6	49.0	0.4	0.2	13.3	0.7	0.7	2.8
Bienes industrializados	17.9	40.7	28.1	18.0	5.5	3.1	24.8	20.7	7.8	6.5
Tradicionales	11.6	33.6	25.6	17.9	3.2	3.7	34.6	5.6	5.6	6.6
Alimentos, bebidas y tabaco	7.7	27.9	15.6	9.0	3.2	4.4	5.5	7.9	5.5	7.9
Otros tradicionales	16.8	41.2	39.2	30.0	3.1	2.7	5.7	4.9	5.7	4.9
Con elevadas economías de escala	18.6	34.4	28.8	16.8	8.7	4.3	20.3	10.4	10.4	10.0
Duraderos	29.7	74.3	24.0	9.0	0.1	0.1	18.2	4.3	4.3	0.6
Difusores de progreso técnico	31.9	50.5	36.9	28.6	2.0	0.5	14.2	5.2	5.2	2.1
Otros bienes	7.9	7.5	8.2	4.8	1.2	0.6	4.6	6.6	0.3	0.6
Total	14.8	33.2	28.1	19.7	6.0	4.7	27.9	24.4	6.3	6.5

Fuente: CEPAL sobre la base de cifras oficiales.

b) Integración subregional

Durante la presente década, el proceso de integración latinoamericano y caribeño encontró una dirección y mostró un dinamismo que habrían sido difíciles de prever en años pasados. Los acuerdos suscritos en 1986 entre Argentina y Brasil, con vistas al establecimiento de una zona de comercio preferencial, que precedieron los esfuerzos de liberalización antes mencionados, marcaron el resurgimiento de la integración. En 1991, con la adhesión de Uruguay y Paraguay, el acuerdo bilateral se convirtió en el Tratado de Asunción, en virtud del cual se creaba el Mercado Común del Sur (Mercosur). Asimismo, a fines de la década pasada se reactivaron el Grupo Andino (transformado posteriormente en la Comunidad Andina), el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Comunidad del Caribe (CARICOM). Es decir, estos esquemas subregionales de integración lograron liberalizar lo esencial de su comercio intrasubregional e implementaron programas de desgravación hacia terceros, con miras a instrumentar, a mediano plazo, aranceles externos comunes que les permitieran operar como uniones aduaneras, aunque imperfectas.

Como resultado de las transformaciones de las políticas de los países de la región, el comercio intrarregional se recuperó del agudo retroceso sufrido en los años ochenta, para luego expandirse aceleradamente en los años siguientes, a tasas superiores a las correspondientes a las exportaciones hacia terceros países, hasta llegar a representar en 1998 más de una quinta parte de las exportaciones totales de los países de la región (véase el cuadro II.15).²⁴ La apertura de las economías y la consolidación de los procesos de integración permitieron que los países descubrieran las ventajas de cercanía y aprovecharan el potencial de sus mercados naturales en la región, especialmente para la colocación de manufacturas y de servicios. Los datos agregados indican que se produjo una auténtica creación de comercio entre los países miembros de los esquemas de integración y de acuerdos preferenciales, mientras que la desviación de comercio fue limitada por la rebaja general de los aranceles.

La liberalización comercial y las condiciones de estabilidad monetaria también hicieron posible un incremento de la inversión intrarregional, que aunque modesta en términos de volumen —entre 3% y 5% de la inversión extranjera total que ingresa a la región—, es notable por su dinamismo y algunos atributos que le otorgan particular importancia para la efectiva integración de los aparatos productivos y comerciales a nivel regional. Esta inversión, casi inexistente en el pasado, surgió a principios de la década, primero impulsada por las privatizaciones, pero luego se orientó a buscar presencia en los mercados subregionales que se estaban integrando mediante compromisos ineludibles, como el Mercosur y la Comunidad Andina. Las inversiones de esta clase se facilitaron gracias a la cercanía geográfica y cultural de los países participantes, se apoyaron en los conocimientos adquiridos por aquellos que se adelantaron en las privatizaciones y se dirigieron inicialmente a ciertos servicios básicos (generación y distribución de electricidad en Argentina y Perú), sistema financiero (sector bancario en Colombia y Venezuela) y, más recientemente, hacia la industria automotriz y de alimentos elaborados (Argentina, Brasil y Chile).

²⁴ Esta última proporción resulta significativamente más alta si se excluye a México, que como ya se ha señalado, mantiene un débil vínculo con los demás países de la región.

Cuadro II.15

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES TOTALES Y POR ESQUEMAS
SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN**

(En millones de dólares corrientes y porcentajes)

	1990	1994	1995	1996	1997	1998	
ALADI							
1	Exportaciones totales ^a	112 694	167 192	204 170	229 164	255 390	249 363
	Porcentaje de crecimiento anual		10.4	22.1	12.2	11.4	-2.4
2	Exportaciones a la ALADI	12 302	28 168	35 552	38 449	45 484	43 358
	Porcentaje de crecimiento anual		23.0	26.2	8.2	18.3	-4.7
3	Porcentaje de exportaciones intra ALADI (2:1)	10.9	16.8	17.4	16.8	17.8	17.4
Comunidad Andina							
1	Exportaciones totales	31 751	33 706	39 134	44 375	46 609	37 856
	Porcentaje de crecimiento anual		1.5	16.1	13.4	5.0	-18.8
2	Exportaciones a la Comunidad Andina	1 324	3 472	4 859	4 698	5 621	5 414
	Porcentaje de crecimiento anual		27.2	39.9	-3.3	19.7	-3.7
3	Porcentaje de exportaciones intracomunitarias (2:1)	4.2	10.3	12.4	10.6	12.1	14.3
Mercosur							
1	Exportaciones totales	46 403	61 890	70 129	74 407	82 596	79 758
	Porcentaje de crecimiento anual		7.5	13.3	6.1	11.0	-3.4
2	Exportaciones al Mercosur	4 127	12 048	14 451	17 115	20 478	19 995
	Porcentaje de crecimiento anual		30.7	20.0	18.4	19.7	-2.4
3	Porcentaje de exportaciones intra Mercosur (2:1)	8.9	19.5	20.6	23.0	24.8	25.1
Mercado Común Centroamericano (MCCA)							
1	Exportaciones totales	3 907	5 496	6 777	7 332	9 275	10 465
	Porcentaje de crecimiento anual		8.9	23.3	8.2	26.5	12.8
2	Exportaciones al MCCA	624	1 228	1 451	1 553	1 863	2 135
	Porcentaje de crecimiento anual		18.4	18.2	7.0	19.9	14.6
3	Porcentaje de exportaciones intra MCCA (2:1)	16.0	22.3	21.4	21.2	20.1	20.4
CARICOM ^b							
1	Exportaciones totales	3 634	4 113	4 511	4 595	4 687	---
	Porcentaje de crecimiento anual		3.1	9.7	1.9	2.0	---
2	Exportaciones a la CARICOM	469	521	690	775	785	---
	Porcentaje de crecimiento anual		2.6	32.4	12.3	1.2	---
3	Porcentaje de exportaciones intra CARICOM (2:1)	12.9	12.7	15.3	16.9	16.7	---
América Latina y el Caribe ^c							
1	Exportaciones totales	120 572	177 336	216 031	241 648	269 996	265 206
	Porcentaje de crecimiento anual		10.1	21.8	11.9	11.7	-1.8
2	Exportaciones a América Latina y el Caribe	16 802	35 065	42 740	46 562	54 756	52 030
	Porcentaje de crecimiento anual		20.2	21.9	8.9	17.6	-5.0
3	Porcentaje intrarregional/total (2:1)	13.9	19.8	19.8	19.3	20.3	19.6

Fuente: CEPAL, sobre la base de informaciones oficiales.

^a A partir de 1992 incluye las exportaciones de maquila de México; ^b Incluye a Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tabago; ^c Incluye la ALADI, el MCCA, Barbados, Guyana, Jamaica, Panamá, y Trinidad y Tabago.

A fines de 1994, el Mercosur se convirtió en una zona de libre comercio, con pocas excepciones, y los países miembros se comprometieron a establecer un arancel externo común, que debe estar plenamente vigente en el año 2006.²⁵ A su vez, los países andinos lograron liberalizar el comercio intrazona, aunque el arancel externo común fue adoptado plenamente por Colombia y Venezuela en 1992 y de manera imperfecta por Ecuador.²⁶ El libre comercio en el MCCA está en vigor desde mediados de los años noventa, aunque cada uno de los países integrantes mantiene un número aún elevado de salvaguardias en el comercio recíproco.²⁷ Existe el compromiso de llegar a la plena aplicación del arancel externo común en el año 2005, y se espera que el acercamiento entre El Salvador y Guatemala pueda actuar como un catalizador de la integración centroamericana (Tavares, 1999, p. 7).

Igualmente, los países miembros de la CARICOM se comprometieron a liberalizar totalmente el comercio intrazona hacia mediados de la década, mientras que los planes de convergencia de la estructura arancelaria de los países miembros hacia el arancel externo común deberían cumplirse a fines de 1998. Sin embargo, la secretaria de la CARICOM señaló que solamente 6 de los 14 países miembros habían dado fin a la última etapa de convergencia dentro del plazo previsto.²⁸ Los países más pequeños tienen dificultades para rebajar sus aranceles debido al impacto que esto ejerce sobre sus recursos fiscales. En relación con el libre movimiento de bienes en el interior de la CARICOM, en cerca de siete países se requieren algunas licencias de importación y se aplican derechos tarifarios a productos sensibles, como aceites comestibles, ron y otras bebidas alcohólicas, vehículos automotores, y derivados de leche fresca.

Simultáneamente, se produjo una proliferación de acuerdos parciales, casi todos de corte bilateral, que han sido denominados de “nueva generación”, ya que se caracterizan por tener metas exigentes en cuanto a liberalización comercial de bienes, además de incorporar compromisos en áreas complementarias, como la liberalización de los servicios, mecanismos ad hoc para la solución de controversias, la promoción de inversiones mutuas y convenios en materia de infraestructura física. Estos acuerdos fueron promovidos por los nuevos compromisos y temas contenidos en el TLC, que forman parte de los tratados bilaterales y plurilaterales que tienen a México como eje principal. En el ámbito de la ALADI se han firmado cerca de 10 de estos acuerdos, a los cuales hay que agregar los suscritos por México con Costa Rica y Nicaragua, además de un gran número entre miembros de la ALADI, por una parte, y países centroamericanos y del Caribe, por la otra, que generalmente contemplan un trato preferencial a los segundos.

Cabe recordar al respecto que las cuatro uniones aduaneras imperfectas existentes en la región tienen como objetivo último constituir un mercado común. La concreción de esta meta implicaría, además de la liberalización del comercio de bienes y el establecimiento de un arancel externo común, la facilitación de los movimientos de capitales, la liberalización del comercio de servicios y la libre movilidad de las personas. Sólo mediante la implementación estas disciplinas complementarias podrían los cuatro esquemas subregionales de integración asegurar su razón de ser y su supervivencia en el interior de una zona de libre comercio que liberalizaría el intercambio en

²⁵ Argentina y Brasil tienen plazo hasta el año 2001 y Uruguay y Paraguay hasta el 2006.

²⁶ Bolivia y Perú han mantenido sus respectivos aranceles nacionales, mientras que Ecuador aplica el arancel externo común a cerca de 60% de su estructura arancelaria.

²⁷ En 1993, en el Protocolo de Guatemala se estableció el objetivo de llegar a la unión económica a través del acuerdo voluntario y consensual de los estados.

²⁸ El perfeccionamiento del mercado único de la CARICOM se lleva a cabo mediante la implementación de nueve protocolos complementarios, que abarcan desde aspectos institucionales hasta reglas de competencia. Los protocolos 1, 2, 3 y 5, referidos respectivamente a aspectos institucionales, derechos de establecimiento, provisión de servicios y movimiento de capitales, política industrial, y política agropecuaria han sido ratificados. Por su parte, el protocolo 4, que trata de la liberalización comercial y el establecimiento del arancel externo común está siendo aplicado provisionalmente por 10 de los 14 miembros de la CARICOM.

todo el hemisferio occidental, finalidad que persigue la iniciativa para la formación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).²⁹

La región se ha convertido en un destino importante para las inversiones extranjeras en general, que son atraídas por el proceso de apertura, las privatizaciones, la alta rentabilidad y las perspectivas que ofrece un mercado integrado de gran potencial, como es el caso del Mercosur. Se estima que los flujos de inversión extranjera directa recibidos por la región aumentaron de unos 10 000 millones de dólares a principios de la década a cerca de 60 000 millones de dólares en 1998 (CEPAL, 1998b, pp. 43 y 47). Las inversiones representaron además una parte importante y creciente en el total de los capitales extranjeros captados por la región, aunque hasta 1997 cerca de un 40% de ellas continuó consistiendo en capital financiero. Estos recursos foráneos en su conjunto han facilitado el proceso de apertura en general y contribuido a proveer la necesaria liquidez para el despegue del comercio intrarregional.

Sin embargo, este movimiento positivo hacia una mayor integración entre las economías latinoamericanas no fue inmune a las consecuencias de la crisis financiera internacional, que se hicieron sentir en la región en los últimos años de la década. Hasta mediados de 1998, el proceso de integración pareciera haber sido capaz de resistir el entorno externo desfavorable, pero se estima que el comercio intrarregional habría experimentado una considerable caída en 1999. En este año, los datos disponibles parecen señalar que el repliegue de las importaciones desde la región será más marcado que el que exhibirán las importaciones desde terceros países.³⁰ La retracción de este comercio confirma que los vínculos comerciales intrarregionales aún son frágiles y que pueden ser afectados por la falta de liquidez financiera.³¹

Por otra parte, los efectos de la crisis financiera internacional en la región alentaron el debate sobre la conveniencia de coordinar determinadas políticas macroeconómicas clave, entre las que se destacan las cambiarias y fiscales, principalmente las que apuntan a atraer inversiones.³² Tanto los países miembros del Mercosur como los de la Comunidad Andina han adoptado algunos compromisos con el propósito de lograr una gradual convergencia de políticas macroeconómicas clave. No obstante, mientras las demandas de coordinación han aumentado claramente, las reales posibilidades de los países de aceptar disciplinas específicas en estas materias han disminuido en la misma medida en que sus políticas nacionales se tornaron menos efectivas para resguardar sus economías de los choques externos. Además, en un contexto de retracción económica, persisten los interrogantes sobre la factibilidad de imponer compromisos regionales y subregionales a economías cuya vinculación con el comercio intrasubregional sigue siendo débil.³³

²⁹ La Declaración de Costa Rica definió un principio importante: "El ALCA puede coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida en que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones del ALCA."

³⁰ Según datos parciales provistos por la Secretaría de la ALADI sobre las exportaciones de algunos de sus países miembros hacia el mercado zonal, éstas habrían disminuido 27.3% en el caso de Colombia, 20.6% en el de Chile, 24.7% en el de Ecuador, 19.8% en el de Perú, 36.4% en el de Uruguay y 49.0% en el de Venezuela. En cambio, las exportaciones de esta muestra de países hacia el resto del mundo registran un retroceso de apenas 2.8%. Analizando la misma tendencia en cuanto a importaciones desde estos mismos países se detectan caídas importantes para todos ellos que varían entre 49.4% (Colombia) y 0.6% (México), con un promedio de 30% para la ALADI en su conjunto. Además, los valores parecen guardar una estrecha relación con la profundidad alcanzada por la recesión en cada uno de los 11 países miembros, y las medidas específicas impuestas en varios de ellos para frenar las importaciones.

³¹ Como consecuencia directa de la crisis financiera de 1982, el comercio intrarregional sufrió una retracción de 35% en el período 1982-1983, caída que recién se superó en 1990.

³² En la actualidad, los dos grandes países del Mercosur, Argentina y Brasil, adoptaron políticas cambiarias diametralmente opuestas: cambio fijo en el primero y cambio flotante en el segundo.

³³ Este es el caso de Brasil y de los países integrantes de la Comunidad Andina.

III. El acceso a los mercados de bienes y servicios

1. La noción de acceso a los mercados

El uso generalizado del concepto “acceso a los mercados” no encuentra una definición precisa en la literatura de comercio y de política comercial (Harris, 1998, p. 263). La primera noción sobre la naturaleza y el grado del acceso a los mercados comprende aquellos elementos que introducen los agentes públicos y privados en las condiciones de competencia de los mercados nacionales, con el propósito de beneficiar a los productos locales frente a los importados. Los instrumentos derivados de políticas, normas y conductas de gobiernos y empresas inciden en los costos y precios de los productos importados en relación a los nacionales, y limitan el ingreso de determinados productos en los mercados.

Por otra parte, los instrumentos se han vuelto más sofisticados: a los impuestos aduaneros y otras barreras en la frontera, se suma un variado número de políticas aplicadas a la producción y a la comercialización en cada país. Existe así una noción tradicional de acceso a los mercados, relativa a las medidas tanto arancelarias como no arancelarias impuestas en las fronteras, pero el acceso depende también de los cambios en las condiciones de competencia imperantes en los mercados de destino, generados por la adopción de políticas de apoyo a la producción, medidas contingentes de protección, estándares técnicos y barreras culturales, entre otros.

Debe agregarse, como ya se había señalado, que un porcentaje importante del comercio internacional se desarrolla en mercados poco transparentes, internos a las empresas, que forman parte de una estructura jerárquica de decisiones y contratos de la corporación y son internacionales porque representan transacciones transfronterizas entre empresas geográficamente dispersas. Los factores determinantes del acceso a este sistema intraempresa, integrado por complejas asociaciones entre firmas ubicadas en diferentes naciones, no son evidentes, pero para acercarse a esos mercados los países deben atraer a las grandes empresas transnacionales y lograr que promuevan operaciones productivas en sus territorios.

En la Ronda Uruguay se lograron significativos avances en el proceso de apertura negociada de algunos mercados de interés para América Latina, tanto en su versión más tradicional como en la aceptación de normas para el uso de instrumentos de política interna, por medio de compromisos de reducción arancelaria en beneficio de los productos industriales, de arancelización de varias medidas no tarifarias, de rebajas en los subsidios otorgados en la agricultura, y del desmantelamiento gradual de las cuotas del Acuerdo Multifibras (AMF). Asimismo, el Acta final de Marrakech incluyó el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994 (antidumping), y los Acuerdos sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Los países latinoamericanos y caribeños saben que las limitantes de su capacidad productiva pueden constituir una restricción más gravitante que las condiciones de acceso efectivas en los mercados de destino, dado que una oferta poco diversificada impide que las aperturas de mercados se conviertan en oportunidades comerciales. Sin embargo, en la Ronda Uruguay se aprobó el Acuerdo sobre las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio,³⁴ que limita severamente la capacidad de negociación de los gobiernos con las empresas transnacionales, sin que hayan sido definidos normas o códigos que regulen el poder de arbitraje de esas grandes empresas en los mercados internacionales. En contrapartida, no existen evidencias de que los costos impuestos por la adopción de una protección más efectiva a los derechos de propiedad intelectual, como consecuencia de la instrumentación del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, sean compensados con un mejor acceso a los mercados internos de las grandes empresas.

2. Efectos de los acuerdos de la Ronda Uruguay en el acceso a los mercados de bienes

a) Los compromisos de apertura de mercados

Aranceles

Las ocho rondas de negociaciones comerciales multilaterales redujeron progresivamente los aranceles de productos industriales de los países industrializados a niveles muy bajos. La Ronda Kennedy —celebrada entre 82 naciones, de 1963 a 1967— fue la primera en presentar un acuerdo de reducciones arancelarias efectivas: cerca de 35% de reducciones globales que abarcaban el 80% del comercio cubierto por impuestos (Winham, 1986, p. 60). A pesar de las dificultades en temas no arancelarios, las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Tokio (1973-1979) permitieron avanzar en la reducción de los aranceles de productos no agrícolas, con excepción de los textiles y prendas de vestir, determinando niveles arancelarios promedio muy bajos, que fueron aún más disminuidos en la Ronda Uruguay (véase el cuadro III.1).

³⁴ Su sigla en inglés, de uso más difundido, es TRIMs.

Cuadro III.1

**LAS RONDAS DE NEGOCIACIONES COMERCIALES EN EL GATT
DISMINUCIÓN DE LOS ARANCELES DE LOS
ESTADOS UNIDOS**

Año	Ronda/ Legislación	Arancel promedio ^a (%)	Arancel promedio ^b (%)
1930	Ley de Comercio Hawley Smoot	53.0	18.0
1956	Las cuatro primeras Rondas del GATT	25.0	9.0
1961	Ronda Dillon (concluida)	22.5	8.1
1967	Ronda Kennedy (concluida)	12.0	7.0
1979	Ronda Tokio (concluida)	8.3	6.2
1987	Ronda Tokio (implementada)	5.8	4.3
2000	Ronda Uruguay (consolidados)	3.5 ^c	

Fuente: Richard Whalley, *Trade Liberalization Among Major World Trading Areas*, MIT Press, Cambridge, 1985 (para todas las cifras excepto las de la Ronda Dillon); Gilbert R. Winham, *International Trade and the Tokyo Round*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1985, p. 60 (para la Ronda Dillon), en Kenneth A. Oye, *Economic Discrimination and Political Exchange (World Political Economy in the 1930s and 1980s)*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1992, cuadro 7.1, p. 145.

^a Arancel calculado según el total de impuestos recaudados sobre el valor de las importaciones a las que se aplican impuestos. ^b Arancel equivalente ad valorem. ^c Promedio de los países industrializados.

Cabe destacar que en 1996 la estructura arancelaria de Canadá, los Estados Unidos, Japón y la Unión Europea (UE), se caracterizaba por los siguientes aspectos: i) sus líneas libres de arancel oscilaban entre 11% (UE) y 35% (Japón), ii) las tarifas específicas y compuestas mantenían aún cierto peso, alcanzando hasta un 18% del total de los aranceles de los Estados Unidos, y iii) la tasa arancelaria promedio ponderada por importaciones se situaba entre 3.5% (Japón) y 6.6% (UE) (Laird, 1998, pp. 19 y 20)³⁵ (véase el cuadro III.2).

Empero los aranceles mantienen su importancia, la que se localiza en algunos productos y se expresa especialmente a través de la incidencia de “crestas arancelarias” (*tariff peaks*), definidas por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) como tarifas superiores al 12% ad valorem,³⁶ y de los escalonamientos arancelarios. El problema de las crestas arancelarias se presenta especialmente en seis sectores: i) principales productos alimentarios agrícolas y productos básicos, en especial, la carne, el azúcar, la leche y sus derivados, los cereales, y también los productos del tabaco y el algodón; ii) frutas, legumbres y hortalizas y pescado; iii) industria alimentaria, como por ejemplo el jugo de naranja y la manteca de maní en los Estados Unidos; iv) productos textiles y prendas de vestir; v) calzado, cuero y artículos de viaje; y vi) sector automotriz, equipos de transporte y productos electrónicos (véanse el cuadro III.3 y el recuadro III.1). A pesar del recorte en los máximos tarifarios a partir de la Ronda Uruguay, el escalonamiento de los aranceles aún existente puede implicar altas tasas de protección efectiva en

³⁵ Las reducciones tarifarias de países desarrollados en productos industriales, como resultado de la Ronda Uruguay, alcanzaron un 40%. Vale decir, el promedio arancelario ponderado sobre la base del comercio pasó de 6.3% antes de la Ronda, a 3.8% después (GATT, 1994, p. 14). Con posterioridad a la Ronda y en acuerdos plurilaterales se concedieron rebajas adicionales para productos farmacéuticos, alcohol destilado y productos de tecnología de información (Finger y Schuknecht, 1999).

³⁶ La definición adoptada en la Ronda Uruguay consideraba las tarifas superiores al 15% (GATT, 1994, p. 11). La OCDE trabaja con una definición distinta de cresta arancelaria (“*spike*”), que comprende aquellas tarifas que triplican con creces el promedio nacional (Laird, 1998).

productos de interés para la región, como son los productos metálicos, los textiles y el vestuario y los derivados de las maderas.

Cuadro III.2
ESTRUCTURA DE TARIFAS EN LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS, 1996
(En porcentajes)

	Canadá	Unión Europea	Japón	Estados Unidos
Líneas libres de arancel	31.6	11.4	34.8	17.8
Tarifas específicas y compuestas/todas las tarifas	9.1	12.1	10.6	17.7
Tasa consolidada promedio simple ^a	5.1	7.2	4.7	3.9
Tasa aplicada promedio simple	9.2	9.5	6.7	6.2
Tasa promedio ponderada por importaciones	5.7	6.6	3.5	3.7
Crestas arancelarias/todas las tarifas ^b	1.4	4.8	6.8	3.8

Fuente: Sam Laird "Multilateral approaches to market access negotiations", *Staff Working Paper* TPRD-98-02, Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), mayo de 1988, pp. 19-20.

^a Después de la aplicación total de la Ronda Uruguay. ^b Considera el criterio de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), para la cual las crestas son aquellas tasas que triplican el promedio nacional.

Cuadro III.3
TARIFAS POST RONDA URUGUAY ELEVADAS
EN ALGUNOS PRODUCTOS EXPORTADOS POR AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
(En porcentajes y número de productos)

Sector	Unión Europea	Japón ^a	Estados Unidos	Canadá	Brasil	China	Corea	Malasia
Agrícolas^b								
Carne bovina congelada deshuesada	215							
Leche en polvo sin azúcar			179	243				
Mantequilla				300				
Queso				246				
Arvejas deshidratadas		640						
Bananas frescas	180							
Trigo						114		
Maíz						114		
Arroz pulido		550						
Maní pelado		550						
Aceite de poroto soja refinado						122		
Jugo de uva	215							
Tabaco elaborado			350					350
Cigarrillos								165
Tabaco de fumar			310					150
Número de productos con tarifas iguales o superiores a 100%	5	12	7	7	0	3	0	4
Industriales								
Zapatos con cuero en la parte superior		160						
Autos, capacidad > 2.500 cm ³						100		140
Número de productos con tarifa igual o superior a 100%	0	1	0	0	0	1	0	1

Fuente: UNCTAD, *Assessing and Utilizing Data on Trade and Trade Control Measures in Goods and Services*, Ginebra, División del Comercio Internacional de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos (DITC), 31 de marzo de 1998, pp. 42 a 44, inédito.

^a Considera la menor tarifa entre: las tarifas según trato de nación más favorecida (NMF) post Ronda sobre cuotas tarifarias, las de NMF aplicadas (1996-1997) o las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) general.

^b Aranceles.

Recuadro III.1

SECTORES DE INTERÉS DE PAÍSES EN DESARROLLO CON BARRERAS COMERCIALES

Sector (productos más afectados)	Crestas arancelarias ^a	Escalonamiento	Otras barreras ^b
Productos agrícolas básicos (trigo, cereales, lácteos, carnes)	-presentan gran frecuencia, -derivados de tarificación	^c	-derechos adicionales -cuotas tarifarias sujetas a crestas o ventajas a oferentes tradicionales -estándares sanitarios y fitosanitarios a productos de ciertos orígenes -afectados por derechos compensatorios -objeto del mecanismo especial de salvaguardias (acuerdo agrícola)
Fruta, verdura y pescado (plátanos, arvejas, maní)	-pueden ser las más altas en los principales mercados	^c	-pescado: afectados por derechos compensatorios, investigaciones antidumping, regulaciones y estándares técnicos y medidas ambientales (casos de controversias)
Industria alimenticia (conservas, azúcar, jugos, café)	-altas tarifas en los principales mercados	^c (harina, jugo de naranjas, aceites vegetales, lácteos)	-objeto de acciones antidumping -afectados por derechos compensatorios -objeto del mecanismo especial de salvaguardias (acuerdo agrícola)
Metales		-persiste	-objeto de acciones antidumping -afectados por derechos compensatorios
Textiles y vestido	-altas tarifas en grandes mercados	-persiste y es notorio en ropa	-restricciones cuantitativas -exclusión del SGP ^e en ciertos mercados -objeto de acciones antidumping (muchas post 1993) -objeto de salvaguardias de transición (casos de controversias) -afectados por derechos compensatorios
Calzado, cuero y productos de viaje	-altas tarifas en países desarrollados y en desarrollo	-persiste ^d	-limitado en SGP ^e -objeto de acciones antidumping
Celulosa			-objeto de acciones antidumping
Productos de madera y muebles		-persiste	
Productos químicos			-objeto de acciones antidumping -afectados por derechos compensatorios
Plástico y productos plásticos			-objeto de acciones antidumping
Materiales de construcción			-afectados por derechos compensatorios
Maquinaria y equipo eléctrico			-objeto de acciones antidumping -afectados por derechos compensatorios
Automotriz y otros tecnológicos	-altas tarifas en países desarrollados y en desarrollo		-principales exportadores de países en desarrollo excluidos de SGP ^e

Fuente: UNCTAD/OMC, *Market Access Development since the Uruguay Round: Implications, Opportunities and Challenges, in particular for Developing Countries and Least Developed Countries, in the Context of Globalization and Liberalization*; Ginebra, 1997; Constantine Michalopoulos, *Trade Policy and Market Access Issues for Developing Countries*, Ginebra, junio de 1999, pp. 47-60.

^a Sobre la base de tarifas post Ronda a exportaciones de países en desarrollo. Considera la menor tarifa entre: tasa de nación más favorecida (NMF) post Ronda Uruguay sobre cuotas tarifarias, la aplicada en 1997-1998, o la tasa del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) (UNCTAD/OMC, *op. cit.*, cuadro 3 de anexo).

^b Considera información sobre casos antidumping en el período 1987-1997.

^c Persiste como restricción a la diversificación de ciertas exportaciones agrícolas, de acuerdo con un estudio de la FAO citado en UNCTAD/OMC, *op. cit.*

^d La tasa de protección efectiva del calzado casi duplica a la del cuero en los Estados Unidos y Canadá, pero en cambio es menor que la del cuero en la UE.

^e Sistema Generalizado de Preferencias.

Estados Unidos

En el sistema arancelario de los Estados Unidos se pueden distinguir aranceles ad valorem, específicos, compuestos y estacionales, además de los aranceles preferenciales propios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Según los informes de política comercial de la OMC, el arancel promedio correspondiente a la nación más favorecida (NMF) aplicado por los Estados Unidos se redujo de 6.4% a 5.7% entre 1996 y 1999, con un ligero aumento en la dispersión de los aranceles, de 2.10% a 2.34%, al utilizarse el coeficiente de variación general. Se espera que una vez que estén plenamente en vigor las reducciones arancelarias de la Ronda Uruguay y del Acuerdo de Tecnología de Información (ATI), el promedio arancelario baje a 4.6% y la dispersión a 1.86%.³⁷ Alrededor de 35% de las líneas arancelarias presentaron valores entre 0 y 5, y casi el 20% mostró valores entre 5 y 10 (véanse los cuadros III.4 y III.5).

Cuadro III.4
ESTRUCTURA DE LOS ARANCELES NMF^a EFECTIVAMENTE APLICADOS
EN LOS ESTADOS UNIDOS
(Porcentajes)

Indicadores	1996 ^b	1998	1999	Ronda Uruguay ^b	Ronda Uruguay/ATI ^c
1. Líneas arancelarias con franquicia	21.4	13.8	29.7	36.4	37.8
2. Aranceles específicos y compuestos/todos los aranceles	24.4	14.3	12.9	11.2	11.1
3. Contingentes arancelarios/todos los aranceles	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9
5. Promedio aritmético del tipo arancelario consolidado	...	5.9	5.7	4.7	4.6
6. Promedio aritmético del tipo arancelario efectivamente aplicado	6.4	5.9	5.7	4.7	4.6
Productos agropecuarios	10.0	10.3	10.7	8.2	8.2
Productos industriales	5.7	5.0	4.7	4.0	4.0
7. Máximos arancelarios internos ^d	4.0	4.9	5.0	6.9	7.3
8. Máximos arancelarios internacionales ^e	8.9	7.7	7.4	5.2	5.2
9. Desviación típica general (DT)	13.4	12.9	13.3	8.6	8.6
10. Coeficiente de variación (CV) ^f	2.10	2.19	2.34	1.83	1.85

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC), *Examen de las políticas comerciales de los Estados Unidos*, Ginebra, 1999, cuadro III.1, p. 56.

^a NMF = nación más favorecida. ^b Calculado sobre la base de antecedentes facilitados por las autoridades de los Estados Unidos para el examen de las políticas comerciales de la OMC de 1996. ^c Los equivalentes ad valorem (EAV) de la columna Ronda Uruguay y Ronda Uruguay/Acuerdo de Tecnología de Información (ATI) son estimados proporcionalmente por la Secretaría de la OMC utilizando la nomenclatura de 1998 y los EAV de 1997 facilitados por el Gobierno de los Estados Unidos. ^d Se denominan máximos arancelarios internos los que triplican el promedio aritmético general del tipo NMF. ^e Se denominan máximos arancelarios internacionales los que superan el 15%. ^f El coeficiente de variación es la desviación típica dividida por el promedio aritmético del tipo arancelario efectivamente aplicado. Mientras la desviación típica es un indicador de dispersión arancelaria absoluta, el coeficiente de variación mide la dispersión arancelaria relativa. Los indicadores 2 y 3 se calculan teniendo en cuenta todas las líneas arancelarias (es decir, las líneas aplicadas dentro y fuera del contingente). Todos los demás indicadores excluyen las líneas aplicadas dentro del contingente. La inclusión de las líneas arancelarias dentro del contingente afectaría poco las magnitudes de los indicadores arancelarios.

Sin embargo, aunque se observa un nivel arancelario general bajo, el 5% de los aranceles correspondientes a la NMF tienen valores que triplican el valor promedio general, lo que corresponde a la definición de máximo arancelario de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). Los niveles arancelarios más altos afectan a los productos agropecuarios y alimenticios, así como a los textiles, el vestido y el calzado. Se espera que al final del período de transición, la proporción del máximo arancelario aumente a 7.3% de los aranceles. No obstante,

³⁷ Los derechos ad valorem de los Estados Unidos tienen como base del precio fob, excluyendo así los costos de seguro y flete. La mayor parte de los países miembros de la OMC aplican los derechos de importación ad valorem sobre el precio cif.

también se estima que en este período el porcentaje de aranceles con valores superiores a 15 bajará de 7.4% a 5.2%.

La información de 1999 permite observar el escalonamiento arancelario, donde el arancel promedio de los productos acabados era de 5.9%, es decir, levemente superior al arancel promedio de los productos semiacabados, que alcanzó a 5.7%, mientras que el arancel promedio de las materias primas era de 4.2%. Se estima que la progresividad arancelaria aumentará al final del período de transición de la Ronda Uruguay, pues los productos acabados tendrán un arancel de 5.2% y las materias primas uno de 2.5%.

Cuadro III.5
RESUMEN DE LAS MEDIDAS ARANCELARIAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES DE LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS

	Estados Unidos (1999)	Unión Europea (1997)	Japón (1997)
Estructura	Escalonado	Escalonado	Escalonado
Arancel promedio aplicado	5.7%	10%	9.4% (incluye específicos)
Consolidado (% de líneas)	Casi 100%, menos 2 líneas (petróleo crudo)	100%	98.6% (no consolidados: 120 líneas de productos sensibles – productos de pesca, madera y petróleo)
Arancel promedio para manufacturas	4.7%	4.9%	4.9%
Arancel para productos agrícolas (promedio y máximo)	10.7% 350%	20.8% 800%	26.0% 900%
Derechos específicos	Agricultura	Agricultura	También derechos móviles, diferenciales y alternativos (agricultura)
Contingentes arancelarios	Agricultura y textil	Agricultura y textil: 2.3% de los aranceles en 1996	Agricultura. También contingentes autónomos para insumos industriales
Estacional	Presenta aranceles estacionales	Se mantiene para cerca de 1 200 líneas, principalmente frutas y legumbre, el arancel agrícola promedio que sube entre 3 y 4 puntos	Presenta aranceles temporales
Regímenes especiales			Trato especial arroz, compromiso acceso mínimo
Trato preferencial	SGP ^a (12.5% de las importaciones) (149 países y territorios) Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (LRECC) (0.9% importaciones); Ley de Preferencias Comerciales Andinas (LPCA) (1.9% de importaciones) ^b	SGP ^a (9% importaciones extracomunitarias en 1995) Múltiples: en la región, en el Convenio de Lomé y en el ACP ^d	SGP ^a (5% de las importaciones con 155 países)
Bilateral	Con Israel		
Área de libre comercio de las Américas (ALCA)	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC)	Varias. En negociación, acuerdos de libre comercio con el Mercosur, Chile, y con México	

Fuente: OMC, *Examen de las políticas comerciales de los Estados Unidos*, Ginebra, junio de 1999; *Examen de las políticas comerciales de Japón*, Ginebra, junio de 1998; *Examen de las políticas comerciales de la Unión Europea 1997*, Ginebra, marzo de 1998.

^a SGP = Sistema Generalizado de Preferencias. ^b El programa amparado bajo la LRECC, que empezó a aplicarse en 1984, estaba destinado a conceder un trato arancelario preferencial a 24 países del Caribe. Entre 1984 y 1995, las principales importaciones realizadas en el marco de la LRECC fueron maquinarias y material eléctrico, azúcar y sus productos, y tabaco y sus productos. Costa Rica, Guatemala, Honduras y República Dominicana fueron los principales países de origen. La LPCA se estableció en 1991 por un período de 10 años. Colombia es el principal beneficiario (44% de las importaciones), y en seguida vienen Perú (30% de las importaciones), Ecuador (17%) y Bolivia (8%). El principal producto fueron las flores cortadas, procedentes principalmente de Colombia y en menor medida de Ecuador. ^d ACP = grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico.

Unión Europea

En el sistema arancelario de la Unión Europea se pueden distinguir aranceles ad valorem, específicos y temporales, además de los aranceles preferenciales correspondientes a los múltiples acuerdos que ha concertado. Según un informe de política comercial, en 1997 el arancel promedio relativo a la NMF aplicado por los países de la Unión Europea fue de 10% (véase el cuadro III.6). Entre 1995 y 1997, el arancel promedio de los productos industrializados se redujo de 6% a cerca de 4.9%, mientras que el promedio de los aranceles agrícolas (incluyendo los productos arancelizados) disminuyó en un 25%, hasta alcanzar 20.8%.³⁸ Además, la estructura arancelaria de la Unión Europea ha mostrado tradicionalmente una marcada progresividad, especialmente en los rubros del pescado, los productos alimenticios, el tabaco, los textiles, el cuero, el papel y los metales. Como resultado de los compromisos de la Ronda Uruguay, se espera una disminución gradual de la progresividad gracias a una reducción proporcionalmente mayor de los derechos aplicados a los artículos acabados. El año 2000 se eliminará la progresividad en los rubros del papel, el hierro y el acero, aunque se mantendrá en otros importantes para los países de la región, como son los productos alimenticios o agrícolas elaborados y los textiles.

La progresividad arancelaria y sus diferencias entre sectores han significado el mantenimiento de aranceles muy por encima del promedio. En efecto, 4.8% de los aranceles correspondientes a la NMF presentaron valores que triplicaban el valor promedio general registrado en 1996, con una desviación estándar de 20.7.³⁹ Se espera que el promedio arancelario de las tarifas alcance un 7.2% el año 2000 después de la plena aplicación de los compromisos de la Ronda Uruguay, porcentaje que será aún menor si se consideran los efectos del ATI.

Salvo algunas excepciones, las reducciones arancelarias fueron introducidas uniformemente en el sector industrial. Las mayores reducciones se presentaron en productos químicos, fibras textiles, instrumentos científicos y productos electrónicos en general. Sin embargo, subsisten algunos tipos arancelarios relativos a la NMF más elevados en los sectores de textiles, de automóviles y de aparatos electrónicos de consumo. Además, se continuarán desgravando productos comprendidos en el ATI. Estaba previsto que la media arancelaria de los productos industriales disminuyera a 3.7% en el 2000, pero se estima que esta media será inferior al 3% debido a la aplicación del ATI.

³⁸ Se observa que dentro del sector hay grupos de productos con una mayor protección arancelaria promedio, detectándose máximos elevados para los cereales y, en menor medida, para la carne, los productos lácteos, las aves de corral, el azúcar y los productos de tabaco. Aunque el nivel medio de los derechos aplicables a semillas oleaginosas, frutas y legumbres, y plantas es considerablemente inferior al promedio agrícola o equivalente a cero, los máximos estacionales pueden aportar una protección adicional considerable a los productores de la Unión Europea en determinados momentos del año. Los aranceles estacionales más elevados, que abarcan unas 1 200 líneas arancelarias y afectan sobre todo a las frutas y legumbres, no se tuvieron en cuenta al calcular los promedios en agricultura utilizándose sólo los tipos básicos. Si se incluyeran los tipos estacionales máximos, el promedio del arancel agrícola aumentaría alrededor de 3 ó 4 puntos porcentuales. Véase OMC, *Examen de las políticas comerciales de la Unión Europea 1997*, Ginebra, marzo de 1998, p. 90.

³⁹ Véase Sam Laird, "Patterns of protection and approaches to liberalization", trabajo preliminar, basado en OECD (1997).

Cuadro III.6
UNIÓN EUROPEA: PROGRESIVIDAD ARANCELARIA E INTERVALOS ARANCELARIOS
EN ALGUNOS SECTORES ESCOGIDOS,
1997 Y 2001
(Porcentajes)

Partidas de la CIU ^a	Producto	Frecuencia (número de líneas arancelarias)	Aplicado en 1997			Final/2001 Promedio simple
			Promedio	Intervalo	Desviación típica	
Productos primarios						
111	Producción agropecuaria	1 653	15.9	0-155.1	18.6	n.d
121	Silvicultura	25	0.5	0-4.4	1.3	0.3
130	Pesca	135	9.8	0-23	5.8	9.7
Productos industriales						
311	Productos alimenticios	1 332	27.0	0-826	36.5	11.3
3112	Fabricación de productos lácteos	93	51.4	1.3-156.3	40.0	n.d
3113	Envasado y conservación de frutas y legumbres	427	23.5	0-116.1	14.2	15.3
3116	Productos de molinería	95	52.2	0.3-150.0	40.3	n.d
3117	Productos de panadería	30	20.3	11.7-70.1	14.2	n.d
312	Otros productos alimenticios	145	26.0	0-1009.9	89.3	6.0
313	Bebidas, productos acabados	185	22.2	0-365.4	31.4	n.d
314	Tabaco	8	58.8	22.9-103.0	28.4	39.3
321	Textiles	932	9.0	0-25	3.6	7.4
3211	Hilados, tejidos y acabados textiles	486	7.8	0-14.3	3.3	6.0
3213	Fabricación de tejidos de punto	212	12.2	6.5-13.4	1.6	10.7
3215	Cordelería	18	13.5	5.8-25	6.6	8.2
322	Fabricación de prendas de vestir	210	12.0	0-13.4	2.8	10.6
323	Productos de cuero	98	3.8	0-10.6	2.5	3.2
3231	Curtidurías y talleres de acabado	36	3.3	0-6.7	2.4	3.1
3232	Industria de la preparación y teñido de pieles	33	2.8	0-4.6	1.1	1.9
3233	Fabricación de productos de cuero (no calzado)	29	5.6	2.7-10.6	2.9	4.4
324	Fabricación de calzado	48	7.6	3.6-18.2	3.7	7.4

Fuente: Elaborado sobre la base de OMC, *Examen de las políticas comerciales de la Unión Europea 1997*, cuadro A.III.1, p. 150, Ginebra, marzo de 1998.

^a CIU = Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas.

Japón

En el sistema arancelario japonés se pueden distinguir cuatro tipos de aranceles: los legales, los consolidados en la OMC, los temporales, y los preferenciales en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Japón no consolidó el 100% de sus aranceles, sino que se definió un conjunto de artículos sensibles —alrededor de 120 líneas arancelarias al nivel de 9 dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)—, que no han sido consolidados, destacando entre ellos los productos pesqueros (incluidas las algas), que además están sujetos a cuotas, y algunos productos de la madera y el petróleo (véase el cuadro III.5).

El promedio de los aranceles aplicados a las manufacturas fue de 4.9% y los aranceles máximos alcanzaron a 251%. La progresividad arancelaria se observa en distintos sectores, principalmente entre los bienes semielaborados y elaborados en manufactura de alimentos (véase el cuadro III.7).

Cuadro III.7
JAPÓN: PROGRESIVIDAD ARANCELARIA E INTERVALOS ARANCELARIOS
EN ALGUNOS SECTORES ESCOGIDOS, 1997
(Porcentajes)

Partidas de la CIU ^a	Producto y fase de elaboración	Frecuencia: número de líneas arancelarias	Promedio	Intervalo	Desviación típica
	Productos primarios				
111	Producción agropecuaria	373	12.2	0-923.3	67.4
121	Silvicultura	40	3.3	0-23.8	5.6
130	Pesca	134	5.8	0-15	3.8
	Productos Industriales				
311	Productos alimenticios				
	- Primera fase de elaboración	156	35.3	0-684.5	141.2
	- Productos semielaborados	124	19.6	0-140.2	19.0
	- Productos acabados	786	25.3	0-630.2	55.0
312	Fabricación de productos alimenticios				
	- Primera fase de elaboración	32	35.1	0-781.6	136.6
	- Productos semielaborados	26	36.1	4.3-85.7	17.7
	- Productos acabados	202	64.5	0-709.2	146.3
313	Bebidas, productos acabados	58	26.0	0-90.2	22.1
314	Tabaco, productos acabados	8	7.9	0-33.3	11.9
321	Textiles				
	- Primera fase de elaboración	64	12.5	151.3	40.8
	- Productos semielaborados	1 187	7.5	0-16	2.6
	- Productos acabados	596	9.9	0.17.9	4.2
322	Prendas de vestir, productos acabados	275	12.0	3.4-18.5	3.3
323	Productos de cuero				
	- Primera fase de elaboración	1	3.4	3.4-3.4
	- Productos semielaborados	86	16.8	0-48.8	16.4
	- Productos acabados	43	12.3	3.2-20.8	6.2
324	Calzado, productos acabados	92	49.3	3.9-123.4	45.3

Fuente: OMC, *Examen de las políticas comerciales de Japón*, Ginebra, junio de 1998, cuadro A.III-1, p. 182.

^a CIU = Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas.

Según estimaciones del Gobierno de Japón sobre la estructura arancelaria del año 2000 — presentadas al Consejo de Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC) en octubre de 1996—, el promedio arancelario aplicado experimentaría una reducción pese a que se mantendrán aranceles más altos, pues se estima que el 5.5% de los aranceles alcanzará valores que triplicarán el promedio correspondiente a la NMF. La Secretaría de la OMC estimó que el efecto del ATI sobre la estructura arancelaria japonesa sería leve, dado que los artículos comprometidos tienen franquicias o aranceles muy bajos.

Productos agrícolas, textiles y prendas de vestir

Estados Unidos

Al examinar las políticas comerciales puestas en vigor por los Estados Unidos entre 1996 y 1999, se advierte un incremento de la protección arancelaria de algunas categorías generales de productos agropecuarios, entre ellos los animales vivos y los productos de la carne, los alimentos preparados, las bebidas y el tabaco. Ello se tradujo en que el promedio del arancel de la NMF efectivamente aplicado a los productos agropecuarios en 1999 haya sido 10.7% superior al correspondiente a los productos industriales. La mayor protección arancelaria agrícola afecta en forma importante a algunos productos (véase el cuadro III.8), tales como los productos lácteos (arancel promedio de 22.3%), el azúcar (15.7%) y el tabaco (53.3%). Estos subsectores muestran también los porcentajes más altos de crestas arancelarias, dado que los aranceles máximos llegan, por ejemplo, a 350% en el caso del tabaco.

Cuadro III.8
ESTADOS UNIDOS: PROTECCIÓN DE DETERMINADOS SECTORES
AGROPECUARIOS EN 1999^a
(Porcentajes)

Descripción	Arancel promedio	Arancel más alto	Crestas arancelarias ^b	Aranceles específicos
Productos lácteos, etc.	22.3	232.2	42.2	50.2
Azúcares y artículos de confitería	15.7	168.7	18.2	51.5
Cacao y sus preparaciones	14.7	191.5	19.2	43.6
Preparados a base de cereales, etc.	19.0	151.7	30.9	26.5
Preparaciones alimenticias diversas	14.9	109.8	22.7	44.3
Tabaco, etc.	53.3	350.0	25.0	51.8

Fuente: OMC, *Examen de las políticas comerciales de los Estados Unidos*, Ginebra 1999, cuadro III.2.1, p. 209.

^a Todos los indicadores fueron calculados incluyendo los aranceles dentro de cada contingente.

^b Aranceles tres veces superiores al promedio simple de los aranceles correspondientes a la nación más favorecida (NMF).

Cabe señalar que los Estados Unidos también presentan un importante número de productos agrícolas que están sujetos a contingentes arancelarios. Dentro de ellos se destacan la carne de bovino, los productos lácteos, el azúcar y algunos productos del azúcar, los cacahuets, el tabaco y el algodón, que constituyen en total el 1.9% de las líneas arancelarias (es decir, afectan a unas 198 líneas). Casi la mayoría de los aranceles fuera del contingente no son ad valorem. El porcentaje de utilización de los contingentes no es parejo y varía según el producto que se considere. Los contingentes arancelarios de productos tales como las mandarinas, los cacahuets y el azúcar sin refinar se completaron en un 100% entre 1996 y 1998; en la mayoría de los casos los contingentes se utilizan en un porcentaje superior al 90%, pero se observa que en algunos rubros, como el algodón, la crema de leche en polvo y los helados, éstos no se han utilizado o se han utilizado en proporciones muy bajas.

Los Estados Unidos se reservaron el derecho de recurrir a las salvaguardias especiales (SGE), las cuales se pueden aplicar a 189 partidas arancelarias. Las categorías de productos donde se concentran las posibles medidas son productos lácteos, café, té y otras preparaciones, y en menor medida cereales y animales y sus productos. En el período 1995-1998, los Estados Unidos tomaron efectivamente medidas de este tipo, tanto por precio como por volumen. En 1998, por ejemplo, se aplicaron, por volumen, a los productos animales.

Los productos textiles (partida 321 de la CIIU) y las prendas de vestir (partida 322) tienen aranceles elevados, con valores promedio que alcanzan a 10.3% y 11.3% respectivamente. De acuerdo con los cálculos realizados por la Secretaría de la OMC, la industria textil presenta una protección escalonada, dado que el arancel promedio de los insumos textiles es de 3%, mientras que el de los artículos acabados es de 10.1%. Los Estados Unidos mantuvieron en 1998 contingentes sobre las exportaciones de productos textiles y prendas de vestir de algodón, de otras fibras vegetales, de lana, fibras artificiales y mezclas de seda. Como resultado de la aplicación de la segunda etapa del Acuerdo relativo al comercio internacional de los textiles, se han eliminado algunas de las restricciones que recaían sobre éstos. Entre los principales productos cubiertos se encuentran las prendas de vestir para bebés, las prendas de plumón, el calzado, los pañuelos y otros, bienes que se importan principalmente de algunos países asiáticos, de Brasil y Rumania. Es necesario considerar que para la importación de textiles y prendas de vestir generalmente se requiere un visado de exportación mediante acuerdo con los países exportadores.

Unión Europea

El promedio de los aranceles y los valores máximos que éstos pueden alcanzar en el sector agrícola son sustancialmente mayores que en el sector industrial (véase el cuadro III.9). La Unión Europea impone derechos específicos a un importante número de productos agrícolas, pues en casi 280 partidas arancelarias del Sistema Armonizado (SA) (10 dígitos) se aplican derechos que en términos de equivalentes ad valorem significan valores superiores al 50%. En el cuadro III.9 se muestran los aranceles promedio y sus valores mínimos y máximos para un conjunto de productos agrícolas cuyo arancel promedio supera la media observada en el sector. Los productos que presentan aranceles más elevados —superiores al 120%— corresponden a: carne de bovino, de cerdo y de ovino, despojos comestibles de origen animal, leche y crema, algunos quesos, arroz, harina y salvado de trigo, manufacturas de piensos, y animales preparados.

La Unión Europea se reservó el derecho de aplicar la salvaguardia especial (SGE) estipulada en el acuerdo sobre la agricultura. Las líneas arancelarias que pueden ser objeto de esta medida son potencialmente 539, y se concentran principalmente en los siguientes rubros: cereales, productos lácteos, animales y, en menor medida, frutas, verduras, azúcar y otros. No se notificó la aplicación de la SGE en 1998, pero en 1995 y 1996 se utilizó tanto por volumen como por precio. Las salvaguardias basadas en volumen afectaron a frutas y verduras, y las basadas en consideraciones de precio afectaron al azúcar y sus derivados, los animales y los huevos.

Japón

Como medidas de protección de los productos agropecuarios, los aranceles de Japón contemplan, además de los derechos ad valorem, un número considerable de derechos específicos, derechos móviles y otros. De acuerdo con las estimaciones de la Secretaría de la OMC, el promedio de los aranceles aplicados por Japón en 1997 fue de 9.4%, si se consideran los equivalentes ad valorem de los aranceles específicos.⁴⁰ El arancel promedio aplicado a los productos agrícolas es de 26%, pero también se observan valores máximos de hasta 923%. Los valores arancelarios más elevados se registraron en la leche y los productos lácteos, y las preparaciones comestibles. Una de las consecuencias que tuvo para Japón la suscripción del acuerdo sobre la agricultura fue un

⁴⁰ La última estimación de los equivalentes ad valorem del Gobierno de Japón es la correspondiente al ejercicio fiscal de 1995.

considerable incremento de la participación de los derechos específicos, que de 1% pasaron a cubrir más de 6% de las líneas arancelarias. La OMC estima, sin embargo, que los derechos japoneses distintos de los ad valorem deben reducirse a partir de la plena aplicación de los compromisos de la Ronda Uruguay. Los compromisos de Japón estipulan una reducción de 36% en promedio de los aranceles agropecuarios.

Cuadro III.9
UNIÓN EUROPEA: PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y ALIMENTICIOS
CON ARANCEL SUPERIOR AL PROMEDIO AGRÍCOLA, 1997^a

Producto	Número de partidas	Arancel promedio	Intervalo	Desviación típica
Animales vivos	13	78.6	0-120.2	51.3
Carne de animales	6	107.5	93.9-124.7	11.5
Carne y despojos	26	57.6	2.0-826.2	157.6
Leche y nata (crema)	5	59.3	6.6-134.6	57.1
Queso y requesón	37	60.2	1.3-156.3	37.4
Bananos	3	64.2	18.7-155.1	78.8
Trigo	34	76.8	17.6-106.6	29.3
Maíz	16	48.7	0-95.9	48.8
Arroz	33	92.3	10.6-141.2	44.0
Azúcar	4	61.8	18.7-78.8	28.8
Pastas	11	29.1	11.9-57.4	14.3

Fuente: Estimaciones de la Secretaría de la OMC basadas en datos de la Comisión Europea. OMC, *Examen de las políticas comerciales de la Unión Europea 1997*, Ginebra, marzo de 1998.

^a En los promedios arancelarios se tienen en cuenta los derechos específicos considerando su equivalencia ad valorem.

Como parte de sus compromisos con la OMC para arancelizar las restricciones cuantitativas de importación, Japón introdujo también contingentes arancelarios para 20 grupos de productos agropecuarios. En el ejercicio fiscal de 1995 las importaciones por encima del contingente fueron mínimas, lo que ha dado margen a la interpretación de que a precios internacionales, los tipos aplicables por encima del contingente resultan prohibitivos.⁴¹ Japón excluyó de los compromisos a algunos productos pesqueros, y aplica cuotas a éstos. Además, en lugar de establecer aranceles de importación para el arroz, Japón se comprometió a ampliar sus niveles de acceso mínimo, lo que significa elevar la participación de las importaciones de arroz en el consumo interno. De ese modo, se calcula que tal participación aumentará de 4% a 8% durante un período de transición determinado en seis años.⁴²

Japón se reservó el derecho a recurrir a las disposiciones de SGE para varios productos sujetos a arancelización. Un total de 121 partidas arancelarias pueden acogerse a esta disposición, concentrándose las posibles medidas en cereales, productos lácteos, animales y sus productos. Japón aplicó salvaguardias especiales por precio y por volumen a cereales y productos lácteos en 1995 y 1996. El mayor número de salvaguardias basadas en el volumen las aplicó, especialmente en 1996, a los productos lácteos, y en 1997 y en 1998 a los animales, aunque este último año en cantidad mucho menor. La utilización de estas salvaguardias indica que algunos productos sujetos a arancelización continúan siendo muy sensibles, a pesar de que se aplican aranceles altos a sus importaciones por encima de contingente.

⁴¹ La Secretaría de la OMC expresó que era desconcertante que, por lo que respecta a casi todos los productos sujetos a arancelización de los que hubo importaciones por encima del contingente, hubieran quedado sin colmar los compromisos dentro del contingente.

⁴² La cuestión de la prórroga del trato especial para el arroz se volverá a negociar con los interlocutores de Japón en el año 2000.

b) Las medidas de protección contingentes

En los últimos años, paralelamente a la instrumentación de los acuerdos de la Ronda Uruguay se redujo el número global de casos de investigación o de aplicación de las medidas antidumping y medidas compensatorias, con excepción de las salvaguardias, aunque los sectores de interés para los exportadores de la región se hallan aún afectados (véase el cuadro III.10).⁴³ En los Estados Unidos la proporción del comercio total cubierta por investigaciones antidumping bajó de 2.3% en el período 1985-1994 a 1.6% entre 1988 y 1997, y en la UE esa proporción declinó de 0.6% del comercio total en 1993 a 0.3% en 1997 (véase el cuadro III.11). Al mismo tiempo, algunos países de la región, como Argentina, Brasil y México, empezaron a usar intensamente estas medidas desde fines de los años ochenta, aunque los dos últimos redujeron su aplicación desde el término de la Ronda.⁴⁴

Cuadro III.10
PROTECCIÓN CONTINGENTE EN LOS AÑOS NOVENTA

	Antidumping	Salvaguardias	Medidas compensatorias
Período	1987-1997	1991-1998	1990-1997
Número de investigaciones	2 196	30	^a
Medidas definitivas	1 034		95
Países más activos en la aplicación	Estados Unidos, Unión Europea, Australia, Canadá	India, Estados Unidos, Corea	Estados Unidos, Australia, Brasil
Sectores más afectados (% en medidas)	Metales básicos (30%), químicos (18%), máquinas y equipos eléctricos (15%)	Desde 1995: juguetes, alimentos (carne), químicos	Metales básicos (38%), productos animales (15%), alimentos preparados (14%)
Pre Ronda	1991-1994	1991-1994	1992-1994
Número de investigaciones	1 081	11	137
Post Ronda	1995-1998	1995-1998	1995-1997
Número de investigaciones	860 ^b	19	33

Fuente: Vera Thorstensen, OMC, *Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio internacional e a Rodada del Milenio*, 1999 (en prensa); Michael Finger y Ludger Schuknecht, "Market Access Advances and Retreats Since the Uruguay Round Agreement", documento presentado a la Conferencia anual del Banco Mundial sobre economía del desarrollo, Washington D.C., 1999; UNCTAD/OMC, *Market Access Development since the Uruguay Round: Implications, Opportunities and Challenges, in particular for Developing Countries and Least Developed Countries, in the Context of Globalization and Liberalization*, Ginebra, 1997; Constantine Michalopoulos, *Trade Policy and Market Access Issues for Developing Countries*, Ginebra, junio de 1999.

^a Número de investigaciones 1987-1997 = 258 (UNCTAD/OMC, *op. cit.*, p. 17) y 1992-1997 = 170 (Finger y Schuknecht, *op. cit.*, p. 36).

^b A los datos de Michalopoulos (*op. cit.*, p. 55) para 1995-1997, se agregó la estimación de 250 casos para 1998 efectuada por Finger y Schuknecht (*op. cit.*, p. 27).

⁴³ Véanse los antecedentes al respecto en Laird (1998, cuadro 5, p. 20), Michalopoulos (1999, cuadros 15-18, pp. 50-60), Finger y Schuknecht (1999, pp. 26-33).

⁴⁴ El número de investigaciones iniciadas en los períodos 1991-1994 y 1995-1998, en Argentina pasó de 59 a 72, en Brasil de 59 a 54 y en México de 137 a 31 casos (Finger y Schuknecht, 1999, p. 29).

Sin embargo, en la aplicación de derechos antidumping los países desarrollados no han seguido las recomendaciones contenidas en el acuerdo respectivo, que invita a los miembros firmantes a buscar soluciones constructivas cuando las investigaciones afectan a países en desarrollo⁴⁵ (Finger y Schuknecht, 1999). Al contrario, la mayor parte de las medidas antidumping impuestas recaen sobre estos países, lo que aumenta la vulnerabilidad de sus exportaciones y resulta desproporcionado con respecto a su participación en las exportaciones mundiales (Michalopoulos, 1999).

En relación con la distribución sectorial de las medidas de protección contingentes, los datos indican que los derechos antidumping y las medidas compensatorias son utilizados con mayor frecuencia en sectores más tradicionales y que pueden afectar con mayor intensidad a los países en desarrollo (véase el cuadro III.12).⁴⁶

Cuadro III.11
EVOLUCIÓN DE LA PROTECCIÓN CONTINGENTE.
NÚMERO DE CASOS PRESENTADOS POR CADA PAÍS
(PROMEDIOS ANUALES APROXIMADOS),
1989-1997

Tipo de medidas (países denunciantes)	1980- 1986	Años noventa	Pre Ronda: 1991-1994	Post Ronda: 1995-1998
Antidumping	184	217 ^a	270	215
Estados Unidos	50		55	24
CEE*/Unión Europea	40		34	31
Australia	59		53	19
Canadá	33		21	10
Países desarrollados	184	131	175	88 ^b
Países en desarrollo	--	86	95	115 ^b
México			32	8
Argentina			15	18
Brasil			15	14
India			4	20
Corea			4	8
Derechos compensatorios	66		46 ^c	11 ^b
Estados Unidos	40		20	3
CEE*/Unión Europea	--		--	2
Australia	3		3	--
Chile	20		3	--
Brasil			8	--
México			5	--

Fuente: Elaborado sobre la base de Diane Tussie y Gabriel Casaburi, "Los nuevos bloques comerciales: a la búsqueda de un fundamento perdido", *Desarrollo económico*, vol. 31, Nº 121, Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES), abril-junio de 1991, p. 15; Michael Finger y Ludger Schuknecht, "Market access advances and retreats since the Uruguay Round Agreement", documento presentado a la Conferencia anual del Banco Mundial sobre economía del desarrollo, Washington, D.C., 1999, pp. 29 y 36; y Constantine Michalopoulos, *Trade Policy and Market Access Issues for Developing Countries*, Ginebra, junio de 1999, pp. 55 y 56).

* Comunidad Económica Europea.

^a Las medidas antidumping alcanzaron niveles máximos en 1992-1993, y crecieron nuevamente desde 1995 en adelante. Entre 1990 y 1992, más del 80% de las investigaciones fueron iniciadas por países desarrollados. En 1994 y 1997, los países en desarrollo iniciaron el 50% y 51% de las investigaciones, respectivamente (Michalopoulos, 1999). ^b Período: 1995-1997. ^c Período: 1992-1994.

⁴⁵ En la gran mayoría de los casos se ha procedido a la aplicación de sobretasas, más que a acuerdos de ajuste de precios (*price undertakings*), y tales recargos resultaron bastante elevados.

⁴⁶ Se ha hecho notar que en los años setenta y ochenta se presentaban dos fenómenos simultáneos; se daba protección a los bienes de "retaguardia" (primarios, industrias textil y siderúrgica), mientras se procedía a liberalizar e integrar productivamente a aquellos de "vanguardia" o innovativos (Tussie y Casaburi, 1991).

c) Las barreras técnicas al comercio

Los estándares técnicos pueden referirse a controles de la calidad de los productos, exigencias de empaque y de etiquetado, restricciones basadas en la protección del sector laboral en el país exportador en preocupaciones medioambientales, y la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias puede constituir un importante obstáculo al acceso a los mercados. Aunque los estándares sean diseñados para lograr objetivos no comerciales, se intenta hacerlos cumplir mediante el uso de represalias comerciales amparadas en la OMC (Whalley, 1999, p. 49).

Cabe señalar que, si bien la Ronda ha reglamentado la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias y de estándares técnicos,⁴⁷ la creciente exigencia de elevados estándares como condición de acceso a los mercados plantea interrogantes sobre posibles objetivos proteccionistas de los países importadores. En particular, la divergencia entre estándares obligatorios y voluntarios, y la falta de definición a nivel multilateral de los órganos de reconocimiento de certificación en el caso de medidas técnicas, a diferencia de lo que ocurre con las medidas sanitarias y fitosanitarias, permiten un mayor margen de discrecionalidad a los países en la aplicación de tales medidas. De hecho, varios casos examinados por el sistema de solución de controversias se refieren a problemas originados por la aplicación de medidas técnicas (véase la sección 5).

Cuadro III.12

INVESTIGACIONES DE DUMPING Y SUBSIDIOS: PRINCIPALES SECTORES Y NÚMERO DE CASOS INICIADOS POR LOS ESTADOS UNIDOS Y LA UNIÓN EUROPEA, 1995-1997

	Dumping	Subsidios
Estados Unidos	62 casos: Industria básica de hierro y acero – 13 Fabricación de productos metálicos – 12 Fabricación de sustancias químicas industriales– 6 Fabricación de maquinaria no eléctrica – 6	9 casos: Industria básica de hierro y acero – 4 Elaboración productos alimenticios – 3 Industria madera y productos madera – 1 Fabricación de productos metálicos – 1
Unión Europea	107 casos: Construcción de maquinaria y suministros eléctricos – 23 Fabricación de textiles – 21 Fabricación de sustancias químicas industriales– 10	6 casos: Elaboración productos alimenticios – 2 Fabricación otros productos químicos – 1 Fabricación vidrio y productos de vidrio – 1 Fabricación de productos metálicos – 1

Fuente: Sobre la base de Gloria Peña y Jorge Selaive, *Dumping y subsidios. Herramientas de análisis para exportadores*, Santiago de Chile, Cámara de Comercio de Santiago, agosto de 1999, cuadro 2, p. 78.

El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias puede ser considerado un avance, dado que somete a un régimen multilateral medidas nacionales de protección sanitaria y fitosanitaria cuyo uso indiscriminado se había convertido en un obstáculo para el acceso a los mercados. Sin embargo, el Acuerdo admite que cada país aplique sus propios reglamentos sobre la base de una evidencia científica a veces débil, lo que implica que estas medidas todavía pueden ser utilizadas para proporcionar una protección indebida a los productores nacionales (Fischer, 1997).

⁴⁷ Estos acuerdos reconocen la función de los estándares en la provisión de información y de facilitación de transacciones de mercado, así como para responder a la creciente demanda pública de productos sin riesgos para la salud o ambientales (UNCTAD, 1999a).

Los canales de comercialización y distribución en el interior de los países también pueden ejercer un impacto restrictivo sobre las importaciones. Por ejemplo, han adquirido notoriedad las denuncias de los Estados Unidos en contra de los procedimientos en los mercados japoneses de productos fotográficos y automóviles. Recientemente, el caso del régimen preferencial otorgado por la UE en favor de las importaciones de banano provenientes de los países del Caribe fue puesto en tela de juicio. Es interesante anotar que el régimen europeo fue denunciado ante el Órgano de Solución de Controversias (OSC) de la OMC como una infracción al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), tomando como base los efectos discriminatorios del régimen preferencial en perjuicio de las empresas comercializadoras del banano (CEPAL, 1997, pp. 53 - 54).⁴⁸

3. Los compromisos en servicios

a) Países de América Latina y el Caribe

Compromisos específicos

Al final de la Ronda Uruguay, 34 países latinoamericanos y caribeños suscribieron compromisos específicos en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Treinta de ellos presentaron sus listas de oferta al concluir la Ronda y los cuatro restantes, lo hicieron durante su proceso de adhesión a la OMC.⁴⁹ Una primera mirada a estos compromisos revela que la región efectuó una importante contribución al sistema multilateral en esta materia, más que por la cantidad de sectores incluidos, en razón de la calidad y valor comercial de los sectores objetos de compromisos. En efecto, es posible observar que un 94% de los países de la región han adoptado compromisos en servicios financieros, y turismo y servicios relacionados con viajes; un 76% los han suscrito en servicios a empresas y un 70% contrajeron compromisos en telecomunicaciones y servicios de transporte (véase el cuadro III.13).

Otro rasgo destacable se refiere al hecho que los países mencionados concentraron sus ofertas en el tercer modo de suministro, es decir, la presencia comercial del proveedor de servicios, y que los compromisos respecto de los restantes modos de suministro son, en términos generales, funcionales a la presencia comercial.⁵⁰ Por ejemplo, en el modo 4: movimiento temporal de personas, la consolidación se limita a la facilitación del movimiento de personal superior (véase el cuadro III.19).

⁴⁸ Hay otros casos menos claros donde existen prácticas tradicionales e informales que no necesariamente se apoyan en documentación oficial, pero que son igualmente eficaces para dificultar el acceso de productos importados (Harris, 1998).

⁴⁹ Corresponde a los siguientes países: Antigua y Barbuda, Antillas Neerlandesas, Argentina, Aruba, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, República Dominicana, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Suriname, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela. Los cuatro países que ingresaron posteriormente fueron: Ecuador (21 de junio de 1996), Haití (30 de enero de 1996), Panamá (6 de septiembre de 1997) y Saint Kitts y Nevis (21 de febrero de 1996).

⁵⁰ El AGCS en el artículo I, párrafo 2 define el comercio de servicios como el suministro de un servicio: "(a) del territorio de un Miembro al territorio de cualquier otro Miembro; (b) en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro Miembro; (c) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro; y (d) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro". Es así como el modo 1 corresponde al suministro transfronterizo, el 2 al consumo en el extranjero, el 3 a la presencia comercial, y el modo 4 a la presencia de personas físicas.

Cuadro III.13

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: RESUMEN DE LAS LISTAS DE COMPROMISOS

Países	Sectores comprometidos												Total	NMF*	Horizontales
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
Antigua y Barbuda	x	x					x		x	x	x		6	x	x
Antillas Neerlandesas	x		x	x			x		x	x	x		7		x
Argentina	x	x	x	x			x						6		x
Aruba	x		x	x			x		x	x	x		7		x
Barbados	x	x					x			x			4		x
Belice	x	x						x					3		x
Bolivia		x					x	x	x				5	x	x
Brasil	x	x	x	x			x	x	x		x		7	x	x
Chile	x	x					x		x		x		5	x	x
Colombia	x	x	x			x	x		x				6	x	x
Costa Rica	x				x		x	x	x	x	x		7	x	x
Cuba	x	x	x				x	x	x	x	x		7	x	x
Dominica		x					x		x	x			4		x
Ecuador	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x		10	x	x
El Salvador	x	x				x	x		x		x		6	x	x
Granada		x					x		x	x			4		x
Guatemala	x	x					x		x		x		5	x	x
Guyana	x						x		x		x		4		x
Haití	x		x		x		x		x				5		
Honduras	x				x		x		x		x		4	x	x
Jamaica	x	x			x		x	x	x	x	x		8	x	x
México	x	x	x	x	x		x	x	x		x	x	10	x	x
Nicaragua	x	x					x		x		x		5		x
Panamá	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		11	x	x
Paraguay							x		x				2		
Perú	x	x		x			x		x	x	x		7	x	x
Rep.Dominicana	x	x	x				x	x	x				6	x	x
Saint Kitts y Nevis							x		x	x	x		4		x
San Vicente y las Granadinas								x	x	x	x	x			x
Santa Lucía							x	x	x	x	x		5		x
Suriname		x							x		x		3		x
Trinidad y Tabago	x	x	x		x		x	x	x	x	x		9	x	x
Uruguay	x	x					x		x	x	x		6	x	x
Venezuela	x	x	x				x		x	x	x	x	8	x	x
Total	26	24	13	8	6	4	32	11	32	19	24	2	201	19	32

Fuente: Sobre la base de las listas de compromisos específicos y exenciones al Artículo II de los países de América Latina y el Caribe (OMC).

* Trato de nación más favorecida.

Nota: los sectores corresponden a:

- | | |
|--|--|
| 1 Servicios a empresas | 7 Servicios financieros |
| 2 Comunicaciones | 8 Servicios de salud |
| 3 Construcción y servicios de ingeniería | 9 Servicios de turismo y relacionados con viajes |
| 4 Servicios de distribución | 10 Servicios recreacionales |
| 5 Servicios de educación | 11 Servicios de transporte |
| 6 Servicios de medio ambiente | 12 Otros servicios |

Cuadro III.14

PAÍSES DESARROLLADOS: RESUMEN DE LAS LISTAS DE COMPROMISOS

Países	Sectores comprometidos												Total	NMF*	Horizontales
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
Canadá	x	x	x	x		x	x		x		x		9	x	x
Comunidad Europea	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	12	x	x
Estados Unidos	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		11	x	x

Fuente: Sobre la base de las listas de compromisos específicos y exenciones al Artículo II de: Canadá, Comunidad Europea y sus miembros y Estados Unidos (OMC).

* Trato de nación más favorecida.

Nota: los sectores corresponden a:

1 Servicios a empresas	7 Servicios financieros
2 Comunicaciones	8 Servicios de salud
3 Construcción y servicios de ingeniería	9 Servicios de turismo y relacionados con viajes
4 Servicios de distribución	10 Servicios recreacionales
5 Servicios de educación	11 Servicios de transporte
6 Servicios de medio ambiente	12 Otros servicios

Exenciones al trato de nación más favorecida (NMF)

También deben ser analizadas las excepciones que 19 países⁵¹ notificaron respecto del artículo II (NMF), así como los compromisos horizontales, o sea, aquellos extensibles a todos los sectores comprometidos.

De acuerdo al Anexo sobre Exenciones de las Obligaciones del Artículo II del AGCS, en las listas de exenciones a las obligaciones de dicho artículo, los países deben proporcionar la siguiente información: sector al cual se aplica la medida, descripción de la medida con indicación de su incompatibilidad con el Artículo II, países a los que se aplica, duración prevista y, por último, condiciones que motivan la necesidad de la exención. El cuadro III.15 presenta la información registrada en las listas de los países, en las columnas relativas a las medidas y sus justificaciones.

En términos generales podemos observar que las excepciones fundadas en acuerdos preferenciales preexistentes han sido listadas en sólo 6 sectores: servicios a las empresas; servicios de comunicaciones; servicios financieros; servicios de turismo y servicios relacionados; y servicios de transporte. Asimismo, algunas excepciones abarcan la totalidad de los sectores, en donde podemos observar que 10⁵² de los 19 países de la región han listado exenciones referentes a todos los sectores, las que hacen alusión principalmente a acuerdos de promoción y protección a las inversiones (APPI), movilidad de personas y acuerdos de libre comercio. En cuanto a los sectores más listados, éstos corresponden a: transporte marítimo de carga, y producción y distribución de películas cinematográficas (8 países); transporte terrestre (7 países); y servicios profesionales y servicios financieros (5 países).

⁵¹ Antigua y Barbuda, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Panamá, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela.

⁵² Corresponde a los siguientes países: Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, Panamá, Perú, Trinidad y Tabago y Uruguay.

Cuadro III.15

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: MEDIDAS Y JUSTIFICACIONES ESGRIMIDAS PARA LAS EXCEPCIONES AL ARTÍCULO II

Sector	N° países ^a	Medidas													Justificación																					
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII		
Todos los sectores	10					2	2	6	2				1			2	1			2		1	2		2	3	4		3	1					1	
Servicios a empresas																																				
Servicios profesionales	5				8																		6											1		
Servicios de publicidad	1										1														1											
Servicios de comunicaciones																																				
Servicio de telecomunicaciones	2			1			1																		1		1									
Servicios móviles de telecomunicaciones	1			1																																
Producción y distribución de películas cinematográficas	8	9						1	7			5	2								9	4			2						1	2				
Radioaficionados	1							1	2																											
Servicios financieros	5				2					1							2					1	1	1	2			1				1				
Servicios de turismo y servicios relacionados																																				
Convenciones de negocios	1									1																			1							
Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	1									1																1										
Servicios de transporte																																				
Transporte marítimo de carga	8				3		1				1								4	1		2			1	2					3				4	
Transporte terrestre (carga y pasajeros)	7		5		1		1															1		3		4										
Transporte terrestre (pasajeros)	2				1									1							1				1							1				
Transporte terrestre (carga)	1																				1				1											
Otros servicios n.c.p*																																				
Servicios relacionados con el petróleo ^b	1							1																												
Total	19	9	5	2	15	2	6	8	13	1	2	5	1	2	1	2	3	4	3	2	13	5	12	1	13	8	5	2	10	1	1	4	1	1		

Fuente: Sobre la base de las listas de exenciones al Artículo II de los países de América Latina y el Caribe (OMC).

^a Total de países que efectuaron excepciones al Artículo II. ^b Relacionados con servicios profesionales, de distribución y transporte. * No contenidos en otras partidas.

A	Trato por coproducción	N	Sujeto a requerimiento de capital	I	Fomentar el intercambio
B	TN acuerdo internacional de transportes	O	NMF sólo para países del acuerdo	II	Reciprocidad
C	TN sólo países del acuerdo	P	Libertad del acceso de capitales	III	Interés público
D	Reciprocidad en el acceso a mercado	Q	Reserva de carga	IV	Integración
E	Acuerdo relativo a la promoción de inversiones	R	Restricciones al acceso a mercado	V	Promoción
F	Trato preferencial	S	Garantía de inversión	VI	Mantener trato preferencial
G	Medidas según convenio, tratado o acuerdo	T	Facilidad en el acceso a mercado	VII	Mejorar las condiciones para los nacionales
H	Facilidades movimiento de personas naturales			VIII	Respeto a los acuerdos
I	Trato de nación más favorecida (NMF) y TN recíproco			IX	Doble nacionalidad
J	Reciprocidad en exención de impuestos			X	Transparencia
K	Restricción al movimiento de personas naturales			XI	Asegurar acceso a mercado
L	Medidas relativas a la solución de controversias			XII	Garantizar calidad
M	Reserva del beneficio de explotación			XIII	Seguridad jurídica

Merece destacarse la inclusión de los servicios relacionados con el petróleo⁵³ por parte de Venezuela.

En cuanto a las justificaciones utilizadas por los países de la región, conviene señalar que la gran mayoría alude a acuerdos o convenios establecidos entre ellos; éstos son:

- Convenio Internacional de Transportes Terrestres; signatarios: Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Panamá, Perú y Uruguay.
- Convenio de Integración Cinematográfica Iberoamericana; signatarios: Argentina, Brasil, Colombia, Cuba, Ecuador, España, Italia, México, Nicaragua, Panamá, Perú, República Dominicana y Venezuela.
- Acuerdo Latinoamericano de Cooperación Cinematográfica; signatarios: Argentina, Brasil, Colombia, Cuba, Ecuador, España, Italia, México, Nicaragua, Perú, Panamá, República Dominicana y Venezuela.
- Tratado General de Integración Económica Centroamericana; signatarios: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Cabe destacar que algunos países, aun siendo signatarios de los acuerdos o convenios mencionados, no presentaron ninguna exención al Artículo II; es el caso de Argentina y Nicaragua.

En cuanto a las medidas justificativas de las excepciones a la cláusula de NMF, se observa una mayor concentración en “la reciprocidad en el acceso a mercados” (15 veces), “facilidades para el movimiento de personas naturales” (13 veces) y “facilidades en el acceso a mercado” (13 veces). El segundo tipo de medidas más listadas corresponde mayoritariamente a los beneficios otorgados mediante acuerdos relativos a la producción cinematográfica (véase el cuadro III.15).

Dentro de las medidas listadas, las que menoscaban significativamente el valor de los compromisos específicos se refieren a NMF y trato nacional (TN) sobre la base de reciprocidad, y también aquella respecto de NMF sólo para los países firmantes del acuerdo. La primera de éstas ha sido listada por Perú en el sector de servicios financieros; la segunda corresponde a la cláusula centroamericana de exención, que es aplicable a todos los sectores, pero que sólo fue explicitada en las listas de El Salvador y de Guatemala.

La mayor parte de las condiciones que motivan la necesidad de exención, corresponde a motivos de integración (13 veces), reciprocidad (12 veces) y respeto a los acuerdos (10 veces). Las condiciones correspondientes a la justificación por motivos de integración, aluden en su mayoría a la integración regional o centroamericana.

En cuanto al motivo de las medidas para el fomento del intercambio, el 80% de ellas se refiere al intercambio cultural, debido a la naturaleza de los convenios o acuerdos en producción y distribución de películas cinematográficas.

Compromisos horizontales

De los países de la región que suscribieron compromisos en el AGSC, 32 establecieron condiciones horizontales. De éstas, la mayoría de las limitantes y condiciones contenidas se refieren al modo 4 (100%) y al modo 3 (90%), mientras que sólo un 16% de los países establecen condiciones horizontales para los modos 1 y 2.

En lo que se refiere a las restricciones listadas respecto del modo 3 (véase el cuadro III.16), las condiciones o limitantes más mencionadas fueron: constitución de la sociedad (10 países); regulación de la compra de inmuebles, restricción a la inversión en ciertos proyectos o sectores y autorización para el establecimiento (7 países).

⁵³ Incluye los servicios profesionales, de distribución y de transporte que posean relación con las actividades petroleras.

Si se analizan las dos últimas limitantes, se constata que sobre aquella relativa a la autorización para el establecimiento, sólo tres países⁵⁴ listaron los factores que influían en dicha autorización, tales como el efecto en la actividad económica, efecto en la competencia, etc. En tanto que los restantes países sólo lo mencionan, sin especificar los factores dignos de considerar en la toma de decisión. Ahora bien, respecto de la limitante relativa a las restricciones a la inversión o el acceso en ciertos sectores o proyectos, ésta se refiere a:

- Restricción a la inversión extranjera en actividades relacionadas con la defensa nacional, y procesamiento y disposición de basuras tóxicas, peligrosas o radioactivas no producidas en el territorio nacional (Colombia).
- Reserva para los nacionales cierto número de oportunidades en materia de servicios a las pequeñas empresas, como por ejemplo: la limitación del número de habitaciones en la construcción de hoteles (Dominica, Saint Kitts y Nevis y Santa Lucía).
- Reserva de una franja de 40 kms para sociedades integradas en su totalidad por socios nacionales o por instituciones del Estado (Honduras).
- La inversión extranjera en ciertas actividades está reservada a nacionales; deberá realizarse a través de acciones neutras, cuya adquisición debe cotizarse en bolsa (México).
- La autorización de la inversión extranjera no incluye a los servicios públicos; tales como agua potable, alcantarillado, correos, y cualquier otra área que el Directorio de inversiones extranjeras declare cerrada (República Dominicana).

Respecto del modo 4, es en los compromisos horizontales donde se podrán hallar las limitantes al movimiento de personas naturales (véase el cuadro III.19). En ellos se observa que la región, tal como lo habíamos expresado con anterioridad, mayoritariamente sólo ha consolidado el movimiento de personal superior. Es así como en la categoría de ejecutivos, 24 países consolidan la movilidad de éstos. En general las medidas aluden a capacitación del personal nacional (6 países), también existe una medida impuesta por Honduras en la cual se establece que “los dirigentes y supervisores de la empresa deben hablar español”. En cuanto a la restricción de inscripción en colegios de profesionales, 6 países enunciaron dicha medida, que concierne principalmente a servicios médicos.

Los países de la región también señalan ciertas restricciones cuantitativas, relacionadas con el porcentaje de extranjeros en el personal de la empresa, así como con el porcentaje máximo de los salarios pagados a los extranjeros en relación con aquellos pagados a los nacionales.

En términos de estadía, ésta se permite de uno a tres años, pero se establece que es renovable y por tanto no se considera una traba importante.

⁵⁴ Corresponde a: Chile, Honduras y Nicaragua.

b) Análisis comparativo⁵⁵

En cuanto a sectores, se puede argumentar que los países de la región han suscrito menos compromisos en términos de número de sectores⁵⁶ que los países industrializados (véanse los cuadros III.13 y III.14). Sin embargo —tal como se ya se destacó—, al analizar los sectores en los que fueron suscritos esos compromisos, se verifica que el valor comercial de los sectores que mayoritariamente comprometió la región es importante. Asimismo, en relación con los compromisos por modos de suministro se destacan los suscritos en el modo de presencia comercial y, en términos generales, los compromisos en los modos de suministro restantes son funcionales a la facilitación de aquél. Es así como los compromisos suscritos en el modo 4 apuntan preponderantemente a facilitar el movimiento de personal superior y por tanto apoyan al modo 3.

Como ya se había señalado, para poder evaluar el valor de los compromisos es necesario revisar las limitantes horizontales y las excepciones al Artículo II, que tienden a reducir el valor comercial de los compromisos específicos en el AGCS.

Luego de una revisión de las limitantes horizontales de la región en comparación con las de los países desarrollados, se puede observar que aun cuando las primeras constituyen una merma del valor comercial de los compromisos, como se había mencionado anteriormente, las medidas impuestas por los países desarrollados son cuantitativa y cualitativamente más entrabadoras del comercio que las impuestas por los países de América Latina y el Caribe, y en general por los países en desarrollo (véanse los cuadros III.17-III.20).

En relación con las exenciones al Artículo II, se puede constatar que las medidas que la región ha exceptuado son sobre todo de carácter nacional, y afectan a los países que la integran; en tanto que en las listas de exenciones de los países desarrollados revisadas, las medidas se originan principalmente en los niveles federal, subfederal (como es el caso de los Estados Unidos), nacional o comunitario (como es el caso de la UE) y son aplicables a todos los países (en base a exigencias de reciprocidad).

Aun cuando es posible notar que en términos cuantitativos las medidas más citadas son equiparables a las listadas por los países de la región en términos cualitativos se puede observar que aquellas esgrimidas por los países desarrollados disminuyen todavía más el valor de los compromisos específicos.

Respecto de las justificaciones a las medidas de las listas de exenciones al Artículo II de los países desarrollados, se observa que la mayoría de éstos utilizan argumentos relativos a la promoción y el desarrollo (13 veces) y a la necesidad de asegurar el acceso a mercado (11 veces) (véase el cuadro III.16). Y, en lo que atañe a medidas motivadas por consideración a terceros países en situaciones adversas o en pro de facilitar su desarrollo económico, cabe mencionar que tanto Estados Unidos como la Comunidad Europea (CE), incluyen este aspecto como justificación en al menos una de sus medidas listadas.⁵⁷

⁵⁵ En alusiones relativas a los compromisos horizontales y a las excepciones al Artículo II de los países industrializados, se han tomado como muestra las listas pertenecientes a: Canadá, Comunidad Europea y sus miembros y Estados Unidos.

⁵⁶ Aun cuando los países de mayor peso relativo que efectuaron compromisos con posterioridad al término de la Ronda Uruguay, al igual que México, comprometieron un número superior a 10 sectores.

⁵⁷ Es el caso de medidas de exención tributaria (Estados Unidos), “ventajas previstas en el Código de Rentas Internas de EE.UU. respecto de países beneficiarios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe” (Estados Unidos), “medidas sobre la base de acuerdos bilaterales entre Estados Miembros de la Comunidad y los países europeos y mediterráneos... que permiten la entrada de un número limitado de trabajadores...” (UE).

Cuadro III.17

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CONDICIONES Y LIMITANTES HORIZONTALES
A LA PRESENCIA COMERCIAL**

Acceso a mercado	Países		Países
Límite al capital extranjero	2	Constituirse como sociedad	10
Registro de la inversión	6	Registro de la sociedad	4
Autorización para el establecimiento	7	Restricción a la compra en zonas fronterizas	6
Necesidad económica sin especificar condición	2	Se regula la compra de inmuebles	7
Factores que influyen en la autorización:		Sólo especialistas pueden trabajar	1
Efecto en la productividad	2	Diferente significado de persona jurídica	1
Efecto en la competencia	2	Inversión restringida en ciertos sectores o proyectos	7
Efecto en el medio ambiente	2	Impuesto sobre remesa de utilidades	1
Efecto en el desarrollo y la cultura	1	Límite a la remesa de utilidades	2
Contribución a la inserción del país	1	Exención pago de puesta en marcha si ventas >10%	1
Respeto a la legislación nacional	1	Retención de impuestos por inversión	3
Efecto en la actividad económica	2	Disposiciones de la ley de control de cambios y seguros	2
Residencia	2	Mayoría del capital en el país, índice nacional	1
Trato nacional			
Permiso de trabajo	1	Restricción a la compra en zonas fronterizas	4
Sólo especialistas pueden trabajar	1	Transferencia de capital sólo después de 3 años	1
Presencia comercial debe capacitar a nacionales	1	Impuesto a los salarios	1
Impuesto a inversionistas (sobre valores o tierras)	2	Restricción a la compra de inmuebles	1
		Sin consolidar subsidios	1

Fuente: Sobre la base de las listas de compromisos específicos de los países de América Latina y el Caribe (OMC).

Cuadro III.18

**PAÍSES DESARROLLADOS: CONDICIONES Y LIMITANTES HORIZONTALES
A LA PRESENCIA COMERCIAL**

Acceso a mercado	Países		Países
Autorización para control o participación en otra empresa	3	Capacitación	1
Autorizaciones de control o inversión, consideran:		Contribución a la inserción del país	1
Efecto en la economía nacional, empleo	3	Restricción a la inversión en ciertos proyectos o sectores	1
Participación nacional en la empresa	1	Restricción a la compra de terrenos agrícolas	1
Efecto en la productividad	1	Restricción a la compra en zona fronteriza	1
Efecto en la competencia	1	Pocas limitaciones a la autorización de establecimiento	1
Compatibilidad con las políticas nacionales	1	Autorización establecimiento si gerente no tiene residencia	1
Efecto en el saldo cambiario	1	Límite a la participación de capital en otras empresas	1
Efecto por la introducción de tecnología	1	Trato diferente para empresas recién privatizadas	1
Efecto por disminución de la contaminación	1		
Trato nacional			
Sin consolidar subvenciones en I&D	3	Mayoría del directorio deben ser residentes	1
Derecho a subvención limitado	1	Residencia	1
Sin consolidar para la compra de inmuebles	1	Restricción en compra y venta de tierra	3
Exenciones fiscales a empresas del Estado	1	Autorización en compra tierras de uso industrial	1
Límite al capital sujeto a ciertas condiciones	1	Impuestos para terrenos agrícolas	1
Trato diferente en algunos sectores	1	Impuestos a las transferencias de tierras directas o no	2
Trato diferente para aborígenes	1	Trato tributario preferente para nacionales	1
Trato diferenciado para nacionales o países comunitarios	1	Impuestos sobre inversiones	1
		Sin consolidar medidas grupos sociales desfavorecidos	1

Fuente: Sobre la base de las listas de compromisos específicos de los países: Canadá, Comunidad Europea y sus miembros y Estados Unidos (OMC).

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CONDICIONES Y LIMITANTES HORIZONTALES
AL MOVIMIENTO DE PERSONAS**

<i>Consolidado sólo para:</i>	Países		Países
Gerentes	19	Superintendentes	1
Ejecutivos	24	Representantes legales	2
Especialistas	16	Experto técnico no disponible en el país	11
Directores	2	Representante de un proveedor de servicios	3
Restricciones cuantitativas			
Personal total:	1/3	Personal de especialistas:	20%
	25%		15%
	20%	Personal ordinario:	10%
	15%	Salario:	30%
	10%		20%
	2 por puesto		15%
Duración de la estadía (en años)			
	Uno		
	Dos		
	Tres		
Medidas adicionales			
Permiso de trabajo	10	El personal superior debe hablar español	1
Prueba de necesidad económica	2	Requisito de pre-empleo	2
Requerimientos adicionales a ciertos servicios	1	Restricciones a la participación sindical	1
Se otorga permiso si especialista no existe en el país	2	Sujeto a disposiciones de la ley de Inmigración	6
Facilidades en el permiso sujeto a ciertas condiciones	2	Inscripción en colegios de profesionales	4
No necesitan permiso de trabajo:		Permiso para ser directores de empresa	2
Contrataciones por 30 días	2	Trabajadores sólo pueden remesar un % del sueldo	1
Expertos por 14 días	1	Reservado para nacionales ciertas actividades	1
Personal exterior debe capacitar a nacionales	6	Subsidios limitados a nacionales	1
No pueden trabajar en cargos superiores	1	Sujetos a impuesto a la renta	1
Entrada de personal superior sujeto a monto invertido	1		

Fuente: Sobre la base de las listas de compromisos específicos de los países de América Latina y el Caribe (OMC).

Cuadro III.20

**PAÍSES DESARROLLADOS: CONDICIONES Y LIMITANTES HORIZONTALES
AL MOVIMIENTO DE PERSONAS NATURALES**

Consolidado sólo para:	Países		Países
Gerentes	3	Representantes legales	2
Ejecutivos	2	Representantes de proveedores de servicios	3
Especialistas	3		
Duración de la estadía			
	2 años		90 días
	3 años	Plazo total no mayor a 5 años	1
Medidas adicionales			
Permiso de trabajo	2	Necesidad de inscripción en colegios profesionales	1
Acreditar conocimientos o experiencia	1	Estancia temporal no permite tener segundo empleo	1
Sujeto a necesidad económica	1	Trato diferenciado en algunos servicios públicos	1
Residencia	1	Sin restricción en subvenciones	1
Requisito de pre-empleo	2		
Restricción al número total de personas que ingresan	1	Restricciones en subvenciones	1

Fuente: Sobre la base de las listas de compromisos específicos de los países: Canadá, Comunidad Europea y sus miembros y Estados Unidos (OMC).

4. Los efectos de los acuerdos de la Ronda Uruguay en la capacidad de adecuar la oferta

Algunos acuerdos de la Ronda Uruguay, como el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Acuerdo sobre las MIC, imponen restricciones al diseño y a la ejecución de políticas para promover la diversificación de la oferta exportable. Varios países en desarrollo utilizaron ampliamente subsidios fiscales y crediticios en sus programas para diversificar y dinamizar el sector exportador, con logros importantes pero también con fracasos. La experiencia permitió a los gobiernos y a las sociedades de América Latina y el Caribe conocer mejor el comportamiento de los grupos de interés particulares y los efectos negativos de una apropiación privada del aparato del Estado sin una rendición de cuentas a la sociedad. No obstante las antes mencionadas, se debe tomar en cuenta la positiva racionalización del proceso de diseño y ejecución de políticas públicas impuesta por las disciplinas multilaterales, que limitan el acceso de grupos de interés particulares a los escasos recursos del Estado. De la misma manera, una mayor eficiencia productiva de los bienes debe resultar del proceso de liberalización de los servicios iniciado con el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) y los acuerdos sectoriales, lo cual mejorará la competitividad sistémica de las economías.

No obstante, como ya se dijo, el acuerdo sobre los ADPIC plantea exigencias adicionales a los empresarios de la región, que se traducen en mayores costos y mayores dificultades para acceder a nuevas tecnologías. Otros costos también se incorporan a la producción como consecuencia del cumplimiento de los requisitos de calidad que son definidos por los importadores.⁵⁸

⁵⁸ En la práctica, la aplicación del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias no ha tomado en consideración las necesidades específicas de los países en desarrollo (OMC, 1999).

Aunque el acuerdo sobre las MIC no introdujo disciplinas específicas para las políticas de inversión, extendió a las empresas el principio del trato nacional y de prohibición de las restricciones cuantitativas, y de ese modo redujo la posibilidad de utilizar medidas de contenido local y requisitos de desempeño. En América Latina, a pesar de la adopción de programas de desreglamentación y de liberalización de la inversión, los programas que emplean una combinación de incentivos a las inversiones y de requisitos de desempeño deben ser ajustados a los compromisos del acuerdo sobre las MIC.

Existe un relativo consenso entre los analistas y los encargados gubernamentales en el sentido de que el nuevo acuerdo sobre subvenciones da cabida a las políticas de promoción de las exportaciones, mediante la utilización de instrumentos tales como las tasas preferenciales de interés, la orientación de los instrumentos fiscales y crediticios a las actividades con externalidades y al fomento de las pequeñas y medianas empresas, el mejoramiento de los programas de promoción de la investigación y desarrollo, el desarrollo regional, y la introducción de tecnologías para la protección del medio ambiente. A su vez, el acuerdo sobre las MIC aun permite que se negocien algunos requisitos tales como la transferencia de tecnología y la capacitación interna. Lo anterior va a implicar un desafío para la capacidad institucional de estos países en cuanto a la reorientación de su política industrial.

5. El sistema de solución de diferencias y el acceso a los mercados

El sistema de solución de diferencias ha sido intensamente utilizado por los países miembros de la OMC para resguardar los derechos de acceso a los mercados de bienes y servicios que han pactado entre sí. El número de reclamaciones sometidas al Órgano de Solución de Diferencias (OSD) es considerablemente mayor que el de las presentadas en el marco del GATT en períodos similares. En efecto, desde enero de 1995 hasta fines de septiembre de 1999 se elevaron 181 solicitudes de consulta (correspondientes a 140 casos distintos),⁵⁹ de las cuales 135 fueron planteadas por países desarrollados (105 casos) y 36 por países en desarrollo (32 casos), lo que implica una participación significativa de estos últimos. Además, 4 casos y 10 solicitudes fueron presentados conjuntamente por países desarrollados y por países en desarrollo. Cabe señalar que las solicitudes planteadas por los países en desarrollo se referían a problemas derivados del comercio tanto con los países desarrollados como con los países en desarrollo.⁶⁰ En el cuadro III.21, basado en datos que cubren hasta julio de 1999, se indica que los Estados Unidos fueron objeto de 24% de las quejas y la Unión Europea de cerca de 22%. Los países latinoamericanos que más han sido objeto de quejas son Argentina, Brasil y México, con 13% del total en conjunto.

Sin embargo, no todas las solicitudes derivaron en la creación de un grupo especial, dado que 37 casos fueron resueltos por las partes o se mantienen inactivos, ya sea porque las partes no han proseguido la causa o porque llegaron a un acuerdo. Entre los casos que atañen a la región y se encuentran en esta situación, se puede mencionar la reclamación de la Unión Europea en contra de los Estados Unidos por la promulgación de la Ley Helms-Burton, ley que afecta a los países que hacen negocios con Cuba y que viola los principios básicos de la OMC. Otros ejemplos de solución mutuamente convenida son la reclamación interpuesta contra Hungría por el otorgamiento de subvenciones a las exportaciones de productos agropecuarios, causa en la cual participaban como reclamantes Argentina y otros países, y la queja contra la Comunidad Europea (CE) por la denominación comercial de los moluscos del género pectinidae, en la cual participaban como reclamantes Chile y Perú. También aquí la suspensión de la medida que había dado origen a la

⁵⁹ Las solicitudes de consulta se contabilizan por país; en cambio, los casos pueden involucrar a más de un país, y por eso el número de consultas y el número de casos pueden no coincidir. Así, por ejemplo, dos países pueden solicitar consultas a otro respecto del mismo problema.

⁶⁰ Véase la página web de la OMC [<http://www.wto.org/wto/dispute/bulletin.htm>].

reclamación determinó la paralización del proceso, como ocurrió asimismo con la investigación antidumping realizada por Venezuela en respuesta a una reclamación de México.

Cuadro III.21

**RESUMEN DE LAS SOLICITUDES DE CONSULTA AL SISTEMA DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS
POR PAÍSES O BLOQUES OBJETO DE RECLAMACIONES,
ENERO DE 1995-JULIO DE 1999**

País o bloque objeto de reclamaciones	Consultas pendientes (1)	Casos activos (2)	Casos concluidos (3)	Casos resueltos (4)	Total (5)
Totales	70	18	18	28	134
Estados Unidos	14	7	4	7	32
Unión Europea	20	2	4	3	29
Canadá	3	2	1		6
Japón	3		2	2	7
República de Corea	2	2		3	7
India	5		2	1	8
Australia		1	1	3	5
Argentina	6	1	1		8
Brasil	5		1		6
México	2	1			3
Otros	10	2	2	9	23

Fuente: Elaborado por Sebastián Sáez, *Estrategia y negociación en el sistema multilateral de comercio: economía internacional aplicada*, Santiago de Chile, Dolmen Ediciones, 1999, sobre la base de antecedentes de la OMC.

Asimismo, 24 casos han sido concluidos siguiendo todo el procedimiento de solución de controversias, incluido el procedimiento de apelación. Por otra parte, 66 casos se encuentran en la etapa de consultas, lo que indica que los gobiernos tienen interés por alcanzar una solución de sus reclamaciones sin tener que llegar a la constitución de un grupo especial. Finalmente, existen 30 casos activos, lo que significa que los grupos especiales están examinando la solicitud.

En el cuadro III.22 se muestra que las medidas internas de apoyo a la producción y las acciones antidumping representan una parte sustancial del total de solicitudes presentadas ante el Órgano de Solución de Controversias (OSC) de la OMC. El sector agrícola también dio motivo a un número importante de solicitudes. Sin embargo, como se observa en el cuadro, casi siempre son consultas que no prosperan hasta las demás etapas del procedimiento legal. Por otra parte, un gran número de casos concluidos se concentra en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio.

Del examen de los casos planteados al Órgano de Solución de Controversias (OSC) se infiere que los principales participantes en calidad de demandantes o de demandados, han sido los países con mayor flujo de comercio, aunque también los países en desarrollo están utilizando el sistema. Se pueden mencionar como ejemplos de casos solucionados a favor de los países latinoamericanos la reclamación contra los Estados Unidos con respecto a las pautas para la gasolina reformulada y convencional, que fue favorable a Brasil y Venezuela; la reclamación que afectó también a los Estados Unidos por las restricciones aplicadas a las importaciones de ropa interior y de fibras sintéticas o artificiales, que fue favorable a Costa Rica, y el caso contra la Comunidad Europea con motivo del régimen de importación, venta y distribución de bananos, que involucró a varios países latinoamericanos y caribeños en calidad de demandantes o como tercera parte interesada.

Los casos presentados ante el mecanismo de solución de diferencias reflejan por una parte los problemas que son fuente de mayores controversias comerciales, pero a la vez permiten detectar algunas áreas de acceso a los mercados que son sensibles para los países de la región. En ese sentido, los casos que se refieren a medidas sanitarias y fitosanitarias o a barreras técnicas pueden permitir un mayor acceso a los mercados, o ser una señal de la necesidad de mejorar las prácticas de otros países. Es interesante a este respecto la reclamación que plantearon los Estados Unidos contra las medidas de cuarentena aplicadas por Japón a los productos agrícolas. Los Estados Unidos sostenían que Japón prohibía la importación de todas las variedades de un producto sometido a régimen de cuarentena mientras no se hubiera probado la eficacia del tratamiento de cuarentena para cada variedad concreta, aun en el caso de que el tratamiento se hubiera demostrado eficaz con otras variedades del mismo producto. El OSD estableció que Japón actuaba de forma incompatible con el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. El Órgano de Apelación, en un informe distribuido el 22 de febrero de 1999, recomendó que el OSD pidiera a Japón que pusiera su prescripción de pruebas por variedad en conformidad con las obligaciones que le corresponden en virtud del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.⁶¹

Cuadro III.22

**RESUMEN DE LAS SOLICITUDES DE CONSULTA AL ÓRGANO DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS
VINCULADAS A LOS ACUERDOS DE LA RONDA URUGUAY,
ENERO DE 1995-JULIO DE 1999**

Acuerdos de la Ronda Uruguay	Consultas pendientes (1)	Casos activos (2)	Casos concluidos (3)	Casos resueltos (4)	Total (5)
Total	70	18	18	28	134
Agricultura	13	2	2	4	21
Normas sanitarias y fitosanitarias/					
Barreras técnicas	2	1	4	2	9
Textiles	2	1	3	4	10
Subsidios/Dumping	21	4	2	5	32
Salvaguardias	5				5
ADPIC ^a	8	2	2	4	16
MIC ^b /Automóviles	3	1	1	1	6
Servicios	3			1	4
Otros	13	7	4	7	31

Fuente: Elaborado por Sebastián Sáez, *Estrategia y negociación en el sistema multilateral de comercio: economía internacional aplicada*, Santiago de Chile, 1999, Dolmen Ediciones, sobre la base de antecedentes de la OMC.

^a ADPIC = aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

^b MIC = medida de inversión relacionada con el comercio.

⁶¹ OMC, Japón, *Measures Affecting Agricultural Products* (WT/DS76/AB/R), Ginebra, 22 de febrero de 1999.

IV. Las negociaciones futuras

Para que el modelo exportador adoptado por los países latinoamericanos y caribeños en los últimos 15 años, en un contexto de apertura del comercio y de las inversiones, pueda conducir al crecimiento de sus economías deben satisfacerse varias condiciones macro y microeconómicas. Una de las más importantes es un acceso seguro y previsible a los mercados importadores. Los Acuerdos de la Ronda Uruguay permitieron que aumentara la transparencia de las reglas y políticas comerciales nacionales, y extendieron la normativa multilateral, anteriormente circunscrita a los bienes industriales, a nuevos sectores, como los servicios, la protección de los derechos de propiedad intelectual y de la empresa, y a otros antes excluidos del sistema multilateral de comercio, como el agrícola, el textil y el del vestuario. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos de los países en desarrollo durante las negociaciones, los resultados en cuanto a la distribución de los costos y beneficios derivados de los acuerdos fueron muy desequilibrados.

Los gobiernos y las sociedades de América Latina y el Caribe deben encarar los desafíos que el contexto de relaciones económicas internacionales plantea a sus limitadas capacidades institucionales, dado que: i) las negociaciones comerciales multilaterales se han convertido en un proceso continuo y permanente en la OMC; ii) en la agenda de negociaciones se mantiene el propósito de avanzar hacia la liberalización de los mercados de bienes y servicios, mientras aumentan las exigencias de armonizar una amplia gama de políticas públicas que inciden en la competitividad relativa de las empresas nacionales y extranjeras; iii) se requiere de los países en desarrollo que eleven los niveles de calidad de productos, servicios e instituciones

locales como condición para acceder a los mercados industrializados; y iv) los mismos temas se negocian simultáneamente en foros bilaterales, subregionales, plurilaterales y multilaterales.

Varios autores han señalado que los temas que componen la agenda comercial multilateral se han ido ampliando a medida que disminuía el nivel promedio de los aranceles de los productos industriales, y que las negociaciones empezaron a abarcar áreas de política y regulación internas. En la Ronda Uruguay, todos los Acuerdos fueron propuestos como un compromiso único (*single undertaking*) que los países debieron aceptar en bloque, ya que no estaban facultados para suscribir algunos acuerdos y rechazar otros. En particular, los países en desarrollo aceptaron reducir sus barreras comerciales al mismo tiempo que se comprometían a establecer normas e instituciones, sin que se estimaran correctamente los costos implícitos en la instrumentación de acuerdos tales como los de estándares técnicos, sanitarios y fitosanitarios, o en la puesta en práctica de una ley de protección de la propiedad intelectual (Finger y Schuler, 1999, p. 4).

A diferencia de las reducciones arancelarias, la instrumentación de las reglas de la OMC en las áreas referidas no es posible si no se tiene en funcionamiento la debida infraestructura y si no se realiza una inversión significativa en la compra e instalación de equipos, en capacitación de personas y en el establecimiento de regímenes jurídicos o mecanismos legales. Aunque en muchos casos los compromisos asumidos se tradujeron en cuerpos legales que fueron aprobados internamente, aún así la capacidad institucional de los países resultó ser insuficiente para su plena instrumentación. Sencillamente, la habilidad de las sociedades para proponer, redactar, y ejecutar acuerdos en forma efectiva y a bajo costo es un componente fundamental de un desarrollo económico y social avanzado, y por ende, ausente en muchas de las sociedades latinoamericanas y caribeñas. Para que los compromisos se cumplan en forma adecuada, estos países deberían contar no sólo con un cuerpo legal coherente y consistente, sino con organizaciones permanentemente dotadas de recursos humanos y físicos adecuados.

Consecuentemente, la mayoría de los países en desarrollo necesita mayores plazos y recursos para poner en vigor varios de los acuerdos multilaterales, tales como los de MIC y ADPIC, valoración aduanera, barreras técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias. El debate sobre la instrumentación de los acuerdos debe resolver la incongruencia entre los amplios plazos que se dieron a los países industrializados para la plena integración a la normativa multilateral del comercio de productos agrícolas, textiles y de vestuario, y los plazos irrealistas concedidos a los países en desarrollo para la efectiva ejecución de acuerdos complejos como los antes mencionados. Asimismo, las negociaciones sobre la liberalización del comercio agrícola deben eliminar graves distorsiones, como las subvenciones a la exportación de productos agrícolas, que no deben tener un trato especial, distinto del que se dio a las subvenciones industriales. Los compromisos sobre la arancelización de las medidas de apoyo interno y los plazos para la reducción de aranceles elevados deben acelerarse, y también hay que eliminar las crestas arancelarias y los escalonamientos arancelarios de productos industriales.

Además, los gobiernos de la región exigen, por una parte, que disminuyan las barreras arancelarias para los productos en los que mantienen ventajas comparativas, y por la otra, que los países importadores no les impidan aumentar su capacidad exportadora mediante la imposición de nuevas medidas restrictivas y discriminatorias, que incluyen disposiciones antidumping, salvaguardias discrecionales, y el reciente retorno de modalidades similares a los proscritos acuerdos “voluntarios” de disminución de exportaciones. Finalmente, los gobiernos requieren que no se les cierren las posibilidades de utilizar instrumentos de política para cambiar la especialización exportadora de sus economías, así como para defender intereses nacionales legítimos, como crecimiento, generación de empleo, y mejora de los niveles salariales, entre otros. Por lo tanto, los gobiernos deben tener espacio para ampliar su capacidad de negociación con las grandes empresas transnacionales, y éstas tienen que cumplir con requisitos socialmente deseables, como transferencia de tecnología, capacitación y creación de redes de proveedores locales. Es por

eso que en las tratativas para mejorar las disciplinas en el comercio de servicios, los negociadores de la región no quieren renunciar a la arquitectura del AGCS, que les garantiza poder seleccionar los sectores y las modalidades de prestación en que quieren conceder trato nacional a los servicios y a las empresas proveedoras, exigiéndoles a éstas a cambio que contribuyan a que el país mejore sus condiciones competitivas para participar en el comercio de servicios.

La frustración de los países latinoamericanos y caribeños ante los resultados de las negociaciones multilaterales se ha expresado en una búsqueda de otras formas contractuales que les permitan acceder a los mercados importadores. Paralelamente a la creación de la OMC, se han llevado adelante varias otras iniciativas en los ámbitos bilateral, subregional, hemisférico e interregional, con vistas a liberalizar segmentos importantes del comercio en los que participan socios comerciales específicos, y a introducir disciplinas más rigurosas que las acordadas en el ámbito multilateral.

Se ha optado por el regionalismo como un mecanismo mediante el cual los gobiernos nacionales pueden conducir la integración económica, sin perder su autonomía política, para influir en esos flujos de comercio e inversión. Las agrupaciones subregionales permiten conocer mejor las implicaciones de la convergencia y armonización de políticas públicas de diversa índole, y en grupos pequeños y más homogéneos es posible evaluar con mayor precisión los distintos aspectos de la negociación de normas y disciplinas internas. Posteriormente, los resultados de ese aprendizaje pueden ser aplicados en negociaciones similares en foros multilaterales, hemisféricos e interregionales, y así las negociaciones en cada uno de los foros se benefician de la experiencia adquirida en los demás.

La CEPAL, en varios documentos, ha promovido el concepto de regionalismo abierto, según el cual la liberalización unilateral, la regional y la multilateral se articulan en una complementación positiva, si los gobiernos asumen sus intereses en forma clara y consciente. Aunque las negociaciones simultáneas en foros subregionales, regionales, hemisféricos y multilaterales demandan esfuerzos y recursos técnicos que son escasos, hay entre ellos una relación positiva de retroalimentación y aprendizaje. La normativa multilateral define un piso y un techo para las negociaciones en los demás foros, a la vez que temas muy complejos se abordan con mayor facilidad en grupos de tamaño más reducido. Todos los países de América Latina y el Caribe son miembros de la OMC y todos participan en acuerdos subregionales y regionales.

Además, Chile, México y Perú son miembros del foro de la Cooperación económica en Asia y el Pacífico (APEC), todos los países de la región están actualmente negociando con la Unión Europea, y en el ámbito bilateral llevan a cabo intensas tratativas con los países industrializados en torno de los temas de la OMC.

En la segunda Cumbre de las Américas, realizada en Santiago en abril de 1998, los Jefes de Estado y de Gobierno de los países del continente americano decidieron iniciar las negociaciones con vistas a la formación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), reafirmaron su determinación de concluir dichas negociaciones a más tardar en el año 2005, y reiteraron su compromiso de procurar que el acuerdo del ALCA sea equilibrado, amplio y congruente con la OMC, además de constituir un compromiso único. Por otra parte, en la quinta Reunión Ministerial de Comercio, realizada a principios de noviembre de 1999 en Toronto, se definió el apoyo que se prestaría para iniciar nuevas negociaciones multilaterales en la OMC, pero se insistió en que las tratativas respecto del ALCA tienen una meta diferente, que sería la creación de un área de libre comercio configurada de manera que sea consistente con las disposiciones pertinentes de la OMC.

Los representantes de los gobiernos de la región intentan así mantener como prioritario el establecimiento de reglas multilaterales antes de avanzar en los compromisos hemisféricos, por una parte, y por la otra, lograr que las negociaciones lleven a la preservación de los márgenes de maniobra necesarios para el progreso de la integración económica en los ámbitos subregional y regional. A lo largo de los últimos años, los esfuerzos de los gobiernos latinoamericanos y

caribeños se han concentrado en la definición de ritmos diferentes para las negociaciones en los diversos foros, de modo de mantener márgenes de acción para construir los espacios regionales de integración económica.

Cabe señalar que los ministros de comercio latinoamericanos y caribeños se comprometieron a asegurar que el ALCA pueda coexistir con acuerdos bilaterales y subregionales, en la medida en que los derechos y obligaciones bajo tales acuerdos no estén cubiertos o excedan los derechos y obligaciones que contemple el ALCA. Por consiguiente, los acuerdos subregionales deben constituirse como uniones aduaneras efectivas, dado que el ALCA es un área de libre comercio, y además en áreas específicas, como el comercio de servicios y las políticas de protección de la competencia y de los derechos de propiedad intelectual. Por otra parte, los acuerdos subregionales deben definir derechos y obligaciones que excedan los que se logren en el ámbito del ALCA.

Está en marcha un proceso de interacciones positivas entre los ámbitos multilateral, hemisférico y subregional, gracias al cual las relaciones internas adquieren una dinámica que empuja los gobiernos y también a la sociedad civil organizada hacia la definición de marcos regulatorios y disciplinas adecuados a los intereses de la región. La necesidad de avanzar en los compromisos subregionales ha impulsado a los países a mantener y profundizar la ampliación de los mercados subregionales y a disminuir los costos de desviación de comercio inherentes a esquemas reducidos, con el propósito de fortalecer también la posición negociadora de la región ante terceros.

Por ejemplo, América Latina y el Caribe enfrentan un desafío importante, catalizado por el proceso de negociación del ALCA: se trata de la convergencia entre los esquemas de integración, como la liberalización entre el Mercosur y la Comunidad Andina, con vistas a iniciar una zona de libre comercio conjunta en la que participen todos sus países miembros.

Es fundamental entender los aspectos positivos de las negociaciones en múltiples foros, principalmente si se considera que la gran preocupación de los países latinoamericanos y caribeños en el actual proceso multilateral es destacar la dimensión del desarrollo, comprendida como la necesidad de acciones afirmativas para el avance de sus economías (trato especial y diferenciado), y corregir las asimetrías derivadas de los acuerdos de la Ronda Uruguay. Se trata de lograr un mayor equilibrio en las normas que regulan el comercio internacional, de manera de permitir una participación creciente de los países de la región en el comercio internacional y una distribución más equitativa de los costos y beneficios de la apertura y de los ajustes a los nuevos patrones de la competencia internacional.

Bibliografía

- Agosin, Manuel R. y Diane Tussie (comps.) (1993), *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy*, Nueva York, St. Martin's Press.
- Baldwin, Richard (1997), "The causes of regionalism", *The World Economy*, vol. 20, Nº 7, noviembre.
- Baldwin, Richard y Philippe Martin (1999), "Two Waves of Globalization: Superficial Similarities, Fundamental Differences", Working Paper, Nº 6904, Cambridge, Massachusetts, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER) [<http://www.nber.org/papers/w6904>].
- Bordo, Michael, Barry Eichengreen y Douglas A. Irwin (1999), "Is Globalization Today Really Different than Globalization a Hundred Years Ago?", Working Paper, Nº 7195, Cambridge, Massachusetts, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER) [<http://www.nber.org/papers/w7195>].
- Carter, Anne (1970), *Structural Change in the American Economy*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1999), *Panorama de la inserción internacional de América y el Caribe, 1998* (LC/G.2038-P), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: S.99.II.G.3.
- ____ (1998a), Síntesis del Seminario Regional sobre Política Comercial (LC/R.1806), Santiago de Chile, marzo.
- ____ (1998b), *América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial. Segunda edición revisada y actualizada*, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica.
- ____ (1998c), Informe final de la Cuarta Reunión de Responsables Gubernamentales de Política Comercial de América Latina y el Caribe (LC/R.1862), Santiago de Chile, noviembre.
- ____ (1998d), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1997* (LC/G.1985-P), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: S.97.II.G.14.

- ___ (1997), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 1997* (LC/G.1978), Santiago de Chile, noviembre.
- ___ (1994), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Libros de la CEPAL, N° 39 (LC/G.1801/Rev.1-P), Santiago de Chile, septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S/E.94.II.G.3.
- Cooper, Richard (1968), "The economics of interdependence: economic policy in the Atlantic community", publicado en 1997 como "National economic policy in an interdependent world economy", *The Theoretical Evolution of International Political Economy: A Reader*, George T. Crane y Abba Amawi (comps.), segunda edición, Nueva York, Oxford University Press.
- Eichengreen, Barry y Richard Kohl (1998), "The External Sector, the State and Development in Eastern Europe", BRIE Working Paper, N° 125 [<http://brie.berkeley.edu>].
- Finger, J. Michael y Ludger Schuknecht (1999), "Market access advances and retreats: the Uruguay Round and beyond", documento preparado para el Seminario conjunto Banco Mundial/Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre la ronda del milenio, Ginebra, 20 y 21 de septiembre [<http://www.wto.org>].
- Finger, J. Michael y Philip Schuler (1999), "Implementation of Uruguay Round Commitments: the Development Challenge", documento presentado en el Seminario conjunto Banco Mundial/Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre la ronda del milenio, Ginebra, 20 y 21 de septiembre [<http://www.wto.org>].
- Finger, J. Michael, Merlinda D. Ingco y Ulrich Reincke (1996), *The Uruguay Round, Statistics on Tariff Concessions Given and Received*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Fisher, Ronald (1997), *Las nuevas caras del proteccionismo*, Santiago de Chile, Dolmen Ediciones.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (1999), *Perspectivas de la economía mundial*, Washington, D.C., mayo.
- ___ (1997), *Perspectivas de la economía mundial*, Washington, D.C., mayo.
- François, Joseph, Bradley McDonald y Håkan Nodström (1996), "A User's Guide to Uruguay Round Assessments", Staff Working Paper, N° RD-96-003, Ginebra, División de Estudios y Análisis Económicos, Secretaría de la Organización Mundial del Comercio (OMC).
- GATT (Acuerdo General sobre el Comercio y los Aranceles) (1994), *Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales: los textos jurídicos*, Ginebra.
- Harris, Richard (1998), "Market access in international trade", *Trade and Investment Relations Among the United States, Canada and Japan*, Robert Stein (comp.), Chicago, Illinois, The University of Chicago Press.
- Jara, Alejandro (1993), "Bargaining strategies of developing countries in the Uruguay Round", *The Developing Countries in World Trade Policies and Bargaining Strategies*, Diana Tussie y Davis Glover (comps.), Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers.
- Krueger, Anne (1995), *American Trade Policy, A Tragedy in the Making*, Washington, D.C., The American Enterprise Institute.
- Krugman, Paul (1995), "Growing world trade: causes and consequences", *Brookings Papers on Economic Activity*, N° 1.
- Laird, Sam (1998), "Multilateral Approaches to Market Access Negotiations", Staff Working Paper, N° TPRD-98-02, Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), mayo.
- Michalopoulos, Constantine (1999), *Trade Policy and Market Access Issues for Developing Countries*, Ginebra, junio.
- Ocampo, José Antonio (1999), *La reforma del sistema financiero internacional: un debate en marcha*, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (1997), *Indicators of Tariff and Non-Tariff Barriers*, París.
- Oficina del Censo de los Estados Unidos (1998), "Statistical Abstract of the United States" [<http://www.census.gov/>].
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (1998), *Informe anual, 1998*; vol. 1, *Estadísticas del comercio internacional*; y vol. 2, *Globalización y comercio*, Ginebra.
- ___ (1995), *El regionalismo y el sistema mundial de comercio*, Ginebra.
- Ostry, Sylvia (1999), "Future of the WTO", documento presentado en Foro Brookings sobre Políticas Comerciales, "El Gobierno en la Economía Global", Washington, D.C., 15 y 16 de abril.
- Palacios, J.J. (1995), "El nuevo regionalismo latinoamericano", *Comercio exterior*, abril.

- Peña, Gloria y Jorge Selaive (1999), *Dumping y subsidios. Herramientas de análisis para exportadores*, Santiago de Chile, Cámara de Comercio de Santiago, agosto.
- Perroni, Carlo (1998), "The Uruguay Round and its impact on developing countries: an overview of model results", *Uruguay Round Results and the Emerging Trade Agenda: Quantitative-based Analyses from the Development Perspective*, Harmon Thomas y John Whalley (comps.), Nueva York. Publicación de Naciones Unidas, N° de venta: GV.E.98.0.26.
- Ricupero, Rubens (1999), "To the Next Trade Negotiating Round Conference: Examining the Agenda for Seattle. Why not a Development Round this Time, for a Change. Keynote Luncheon Statement", Nueva York, Universidad de Columbia, 23 de julio.
- Rodrik, Dani (1997), *Has Globalization Gone Too Far?*, Washington, D.C., Instituto de Economía Internacional.
- Rowthorn, Robert y Ramana Ramaswamy (1997), "Deindustrialization: its causes and implications", *Economic Issues*, N° 10, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Ruggie, John Gerard (1982), "International regimes, transactions and change: embedded liberalism in the postwar economic order", *International Organization*, vol. 36, N° 2.
- Sáez, Sebastián y Juan Gabriel Valdés (1999), "Chile y su política comercial 'lateral'", *Revista de la CEPAL*, N° 67 (LC/G.2055-P), Santiago de Chile, abril.
- Tavares, José (1999), "The Access of Central America to Export Markets: Diagnostic and Policy Recommendations", *Development Discussion Paper*, N° 693, Cambridge, Massachusetts, Instituto de Desarrollo Internacional de Harvard (HIID), Universidad de Harvard, abril [<http://www.hiid.harvard.edu/pub>].
- Tussie, Diane (1993), *Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Tussie, Diane y Gabriel Casaburi (1991), "Los nuevos bloques comerciales: a la búsqueda de un fundamento perdido", *Desarrollo económico*, vol. 31, N° 121, Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES), abril/junio.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo) (1999a), *Preparing for Future Multilateral Trade Negotiations, Issues and Research Needs from a Development Perspective* (UNCTAD/ITCD/TSB/6), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.99.II.D.17.
- (1999b), *Informe del Secretario General de la UNCTAD a la X UNCTAD* (TD/380), Décimo período de sesiones (Bangkok, 12 al 19 de febrero del 2000), 29 de julio.
- (1997), *The Uruguay Round and its Follow-up: Building a Positive Agenda for Development* (UNCTAD/ITCD/TED/2), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.97.II.D.14.
- Whalley, John (1999), "Developing Countries in the Global Economy: a Forward Looking View", *CSGR Working Paper*, N° 36/98, Coventry, Centro de Estudios sobre la Globalización y la Regionalización (CSGR), Universidad de Warwick.
- Winham, Gilbert R. (1986), *International Trade and the Tokyo Round Negotiation*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo) (1999a), *Preparing for Future Multilateral Trade Negotiations, Issues and Research Needs from a Development Perspective* (UNCTAD/ITCD/TSB/6), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.99.II.D.17.
- (1999b), *Informe del Secretario General de la UNCTAD a la X UNCTAD* (TD/380), Décimo período de sesiones (Bangkok, 12 al 19 de febrero del 2000), 29 de julio.
- (1997), *The Uruguay Round and its Follow-up: Building a Positive Agenda for Development* (UNCTAD/ITCD/TED/2), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.97.II.D.14.
- Whalley, John (1999), "Developing Countries in the Global Economy: a Forward Looking View", *CSGR Working Paper*, N° 36/98, Coventry, Centro de Estudios sobre la Globalización y la Regionalización (CSGR), Universidad de Warwick.
- Winham, Gilbert R. (1986), *International Trade and the Tokyo Round Negotiation*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press.



Serie temas de coyuntura

Números publicados

- 1 Reforming the international financial architecture: consensus and divergence, José Antonio Ocampo (LC/L.1192-P), N° de venta: E.99.II.G.6 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 2 Finding solutions to the debt problems of developing countries. Report of the Executive Committee on Economic and Social Affairs of the United Nations (New York, 20 May 1999) (LC/L.1230-P), N° de venta: E.99.II.G.5 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 3 América Latina en la agenda de transformaciones estructurales de la Unión Europea. Una contribución de la CEPAL a la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y de la Unión Europea (LC/L.1223-P), N° de venta: S.99.II.G.12 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 4 La economía brasileña ante el Plan Real y su crisis, Pedro Sáinz y Alfredo Calcagno (LC/L.1232-P), N° de venta: S.99.II.G.13 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 5 Algunas características de la economía brasileña desde la adopción del Plan Real, Renato Baumann y Carlos Mussi (LC/L.1237-P), N° de venta: S.99.II.G.39 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 6 International financial reform: the broad agenda, José Antonio Ocampo (LC/L.1255-P), N° de venta: E.99.II.G.40 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)
- 7 El desafío de las nuevas negociaciones comerciales multilaterales para América Latina y el Caribe (LC/L.1277-P), N° de venta: S.99.II.G.50 (US\$ 10.00), 1999. [www](#)

Otras publicaciones de la CEPAL relacionadas con este número

CEPAL (1999), *Las barreras medioambientales a las exportaciones latinoamericanas de camarones*, María Angélica Larach (LC/L.1270-P), Serie Comercio Internacional N° 1, N° de venta: S.99.II.G.45 (US\$ 10.00), octubre.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, publications@eclac.cl.
- [www](#): Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:

Actividad:.....

Dirección:.....

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax:..... E.mail: