
informes y estudios especiales

Asimetrías y cooperación en
el Área de Libre Comercio de las
Américas

Inés Bustillo

José Antonio Ocampo



NACIONES UNIDAS



Oficina de la Secretaría Ejecutiva

Santiago de Chile, mayo de 2003

Este documento fue preparado por Inés Bustillo, Directora de la Oficina de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en Washington, D.C., y José Antonio Ocampo, Secretario Ejecutivo de la CEPAL. Una versión preliminar de este documento fue presentada en el Foro organizado por el Banco Interamericano de Desarrollo y la Universidad de Harvard “El ALCA y más allá: perspectivas para la integración de las Américas”, celebrado el 15 y 16 de diciembre de 2002, en Punta del Este, Uruguay, y en el seminario “El desafío del desarrollo regional en América Latina y el Caribe”, celebrado en el marco de la Asamblea Anual de Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo, el 22 de marzo de 2003, en Milán, Italia. Los autores agradecen a Rex García por su ayuda en la preparación del manuscrito. Las opiniones expresadas en este documento son de la exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1904-P

ORIGINAL: INGLÉS

ISBN: 92-1-322174-6

ISSN impreso: 1682-0010

ISSN electrónico: 1682-0029

Copyright © Naciones Unidas, mayo de 2003. Todos los derechos reservados

N° de venta: S.03.II.G.63

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	5
Introducción	7
I. El contexto del ALCA	9
II. Del trato especial y diferenciado al “campo de juego nivelado”	13
III. Autonomía para fomentar el desarrollo productivo y hacer frente a la volatilidad	17
1. Encadenamientos entre la exportación y la producción	18
2. Vulnerabilidad externa	20
3. Tamaño y vulnerabilidad	22
IV. Liberalización del comercio y convergencia	25
V. Hacia una mayor cooperación	31
Bibliografía	35
Serie informes y estudios especiales: números publicados	39

Índice de cuadros

Cuadro 1	Investigaciones antidumping iniciadas por los Estados Unidos, 1980-2001	11
Cuadro 2	Disparidades en los niveles de desarrollo y tamaño	14
Cuadro 3	América Latina y el Caribe: evolución de las cuotas de mercado e índice de especialización relativa en rubros dinámicos	19
Cuadro 4	América Latina y el Caribe: saldo fiscal y dependencia de los impuestos sobre el comercio	24

Cuadro 5	Puerto Rico: crecimiento anual promedio del PIB per cápita real	26
Cuadro 6	Puerto Rico: exportaciones como porcentaje del PIB	26
Cuadro 7	Puerto Rico: matriz de correlaciones, 1960-2001	29
Cuadro 8	Emigración neta desde Puerto Rico, 1950-2000	30

Índice de gráficos

Gráfico 1	Crecimiento de las exportaciones y del producto interno bruto	18
Gráfico 2	Movimientos procíclicos de la actividad económica y transferencias netas de recursos.....	21
Gráfico 3	Puerto Rico: transferencias netas del Gobierno Federal de los Estados Unidos y desempleo.....	28
Gráfico 4	Puerto Rico: transferencias netas del Gobierno Federal y ahorro interno.....	28

Resumen

El posible Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), busca vincular a los países de América Latina y el Caribe (con excepción de Cuba) con Canadá y los Estados Unidos, en lo que constituirá el área de libre comercio más grande del mundo. Dadas las enormes asimetrías de tamaño y nivel de desarrollo entre los países participantes, el gran desafío de este ambicioso y complejo proceso será que todos los países, sobre todo los más pequeños y menos desarrollados, puedan beneficiarse de la liberalización hemisférica del comercio.

En este ensayo se argumenta que la posibilidad de que el ALCA se traduzca en beneficios para todos sus miembros dependerá, en gran parte, de la manera en que se encaren estas asimetrías. En particular, ello requiere que los países conserven márgenes de flexibilidad para fomentar el desarrollo productivo, a fin de aumentar la competitividad, y manejar la cuenta de capitales como instrumento de regulación macroeconómica. Por otra parte, se argumenta que para alcanzar una convergencia en los niveles de desarrollo de los países participantes es necesario considerar nuevas y ambiciosas iniciativas, como la creación de fondos de cohesión o integración así como el aumento de la movilidad internacional de mano de obra.

Introducción

En 1994, los países de América Latina y el Caribe (con excepción de Cuba) se embarcaron con Canadá y los Estados Unidos en la construcción del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que constituiría la mayor área de libre comercio del mundo, con una población total de 800 millones de personas y un producto interno bruto (PIB) de unos 11 billones de dólares. Se trata de un ambicioso proyecto y un monumental desafío, dadas las enormes asimetrías en términos de tamaño y desarrollo económico de los países participantes.

Un cúmulo de factores distintos, entre ellos los acontecimientos registrados en los mercados globales, las condiciones específicas de cada país y las políticas económicas, determinarán en qué medida los países se beneficiarán de la liberalización hemisférica del comercio. En el presente trabajo se sostiene que la forma en que se encaren las asimetrías repercutirá en la capacidad de los países, sobre todo los más pequeños y menos desarrollados, de aprovechar las mayores oportunidades comerciales. En particular, se argumenta que, en aras del desarrollo, será vital que los países miembros mantengan márgenes de flexibilidad dentro de las disciplinas del ALCA para adoptar políticas activas de desarrollo productivo a fin de aumentar la competitividad y para manejar la cuenta de capitales como instrumento de regulación macroeconómica. Además, se señala que, para alcanzar una convergencia en los niveles de desarrollo entre los países del hemisferio, quizá sea preciso emprender nuevas y ambiciosas iniciativas, en especial la creación de fondos de cohesión o integración, y aumentar la movilidad laboral. Junto con el acuerdo

del ALCA, la cooperación hemisférica en estas áreas contribuirá eficazmente a lograr un equilibrio entre países con tales disparidades de tamaño y nivel de desarrollo.

En la sección I se analiza el ALCA en el contexto de las políticas y acuerdos comerciales actuales. En la sección II se estudia el tratamiento de las asimetrías en los acuerdos comerciales y se señala que la actual manera de abordar tales asimetrías podría imponer restricciones severas a los países en desarrollo. En la sección III se considera la importancia de conservar la autonomía para fomentar el desarrollo productivo y manejar los flujos de capital. En la sección IV se examinan las perspectivas de convergencia en materia de ingresos y se destaca la experiencia de Puerto Rico en el período de posguerra. En la sección V se proponen ámbitos en que podría ampliarse la cooperación.

I. El contexto del ALCA

En un esfuerzo por hacer frente a los desafíos planteados por la globalización, desde mediados de los años ochenta (antes en algunos casos), los países de América Latina y el Caribe abrieron sus regímenes comerciales y procuraron redefinir su inserción en la economía global. Las medidas adoptadas para abrir el comercio fueron extensas. Junto con la liberalización unilateral, se alentaron los procesos de integración y se firmó una amplia gama de acuerdos de libre comercio. La CEPAL caracterizó esta combinación de políticas comerciales como “regionalismo abierto” (CEPAL, 1994a).¹

También se buscó estrechar vínculos con países de fuera de la región, especialmente los Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea.² El primero de estos acuerdos, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), fue el primer acuerdo recíproco entre países desarrollados y en desarrollo. México, que anteriormente había sido beneficiario del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los Estados Unidos y Canadá, pasó a formar parte de un acuerdo caracterizado por obligaciones similares a las de los países desarrollados. En cierta medida, muchos de los acuerdos concretados después del TLCAN han seguido un modelo similar en términos de estructura, alcance y tratamiento de las asimetrías.

¹ El renacimiento de la integración en la región, marcado por la creación del Mercado Común del Sur (Mercosur) en 1991, estuvo acompañado de un nuevo impulso en los antiguos acuerdos subregionales de la región, el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad Andina (CAN) y la Comunidad y Mercado Común del Caribe (CARICOM), y de una proliferación de acuerdos bilaterales de libre comercio.

² En 1985, cuando el Presidente Reagan dio instrucciones a los negociadores comerciales para que exploraran los acuerdos regionales y bilaterales, la política comercial estadounidense pasó del multilateralismo a un enfoque de niveles múltiples. Dicho cambio fue clave para el resurgimiento de las iniciativas regionales en todo el mundo.

El TLCAN marcó un punto de inflexión en las relaciones económicas entre los países de América Latina y el Caribe y los Estados Unidos y sentó un precedente para las negociaciones tendientes a crear un área de libre comercio hemisférica. Dos años después de firmado el TLCAN, en 1994, se inició el proceso para construir el ALCA, en el contexto de la Cumbre de las Américas.

Uno de los beneficios potenciales de la liberalización comercial hemisférica es mejorar el acceso a los mercados, entre los cuales el estadounidense es el más atractivo. La importancia relativa del mercado de los Estados Unidos en términos del comercio exterior de cada país varía considerablemente en la región. Sin embargo, aun en los países en que el comercio con los Estados Unidos es relativamente menos importante, este mercado puede constituir un destino destacado para algunas manufacturas; el mejor acceso a dicho mercado ofrece, así, la oportunidad de diversificar las exportaciones. Por otra parte, en el ámbito de la agricultura se espera que la eliminación de barreras de acceso al mercado y de los subsidios de exportación, junto con menores medidas de apoyo interno, constituyan ventajas para los países participantes.³

Para los países que son beneficiarios de las preferencias unilaterales de los Estados Unidos, la participación en el ALCA implica una reducción de la incertidumbre; es decir, un seguro contra la discrecionalidad en el otorgamiento de preferencias.⁴ Obviamente, el costo de este seguro es la reducción de la protección y una menor autonomía en materia de políticas económicas. Independientemente de asegurarse acceso al mercado, mantenerse al margen de un área de libre comercio hemisférica no parece una alternativa viable, sobre todo para las economías más pequeñas, si se ha de preservar el acceso al mercado más grande del hemisferio. Esto se aplica sobre todo a los países de la Cuenca del Caribe, que perdieron participación de mercado e inversión cuando México ganó acceso al mercado estadounidense con el TLCAN. Además, la participación en las negociaciones del ALCA es uno de los requisitos que deben cumplir los países que desean aprovechar los esquemas preferenciales existentes.

Más allá de los incentivos tradicionales de asegurar el acceso y aumentar las exportaciones, el ALCA atraería inversión extranjera, lo que podría tener especial relevancia para las economías más pequeñas, deseosas de participar más activamente en la subcontratación internacional. Además, el ALCA representa una oportunidad de disciplinar el uso de las medidas de protección contingente, como el antidumping y los derechos compensatorios, que crean barreras injustificadas. La aplicación de estas medidas ha afectado a importantes exportaciones de la región: acero de Brasil y Argentina, flores de Colombia, uvas y salmón de Chile, petróleo crudo y acero de Venezuela, entre otros (véase el cuadro 1).

³ Véase, por ejemplo, Monteagudo y Watanaki (2002).

⁴ Entre los arreglos preferenciales unilaterales de los Estados Unidos se incluyen la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, de 1983, la Ley de Preferencias Comerciales Andinas de 1991 y, más recientemente, la Ley de Asociación entre Estados Unidos y la Cuenca del Caribe, de 2000.

Cuadro 1

INVESTIGACIONES ANTIDUMPING INICIADAS POR LOS ESTADOS UNIDOS, 1980-2001

País	Investigaciones antidumping iniciadas			Órdenes antidumping emitidas			Porcentaje restrictivo		
	1980-1989	1990-2001	Total	1980-1989	1990-2001	Total	1980-1989	1990-2001	Total
Todos los países	383	527	910	174	225	399	45	43	44
América Latina y el Caribe	59	82	141	22	26	48	37	32	34
Argentina	6	11	17	3	5	8	50	45	47
Brasil	24	22	46	10	10	20	42	45	43
Chile	2	5	7	2	2	4	100	40	57
Colombia	4	1	5	1	0	1	25	0	20
Costa Rica	1	4	5	0	0	0	0	0	0
Ecuador	1	1	2	1	0	1	100	0	50
El Salvador	1	0	1	0	0	0	0	0	0
México	8	23	31	2	7	9	25	30	29
Perú	1	0	1	0	0	0	0	0	0
Trinidad y Tabago	1	3	4	1	0	1	100	0	25
Venezuela	10	12	22	2	2	4	20	17	18

Fuente: CEPAL, sobre la base de información del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (USDOC), International Trade Administration, Washington, D.C., julio de 2002.

II. Del trato especial y diferenciado al “campo de juego nivelado”

El alcance del ALCA es vasto y refleja el consenso de negociar una amplia y diversa gama de temas con el fin de expandir y profundizar los compromisos recíprocos hacia nuevas áreas, más allá de la reducción de aranceles y demás barreras fronterizas. En su agenda figuran las tradicionales disciplinas relativas al acceso al mercado para el comercio en bienes, así como temas nuevos como los servicios y la propiedad intelectual, incluidos ámbitos —inversión y política de competencia— que no han sido objeto de negociaciones multilaterales en la Organización Mundial del Comercio (OMC). También se procura mejorar las normas y disciplinas de la OMC, siempre que sea posible y procedente.

Además, el objetivo del ALCA es constituir un compromiso único de derechos y obligaciones mutuos. Será un acuerdo recíproco en el que todos los países, independientemente de su tamaño y nivel de desarrollo, deberán en última instancia asumir todo el conjunto de obligaciones. Del mismo modo, en los acuerdos de libre comercio entre Canadá y Chile, así como el de México y la Unión Europea y México y la Asociación Europea de Libre Comercio, entre otros, las relaciones comerciales están regidas por la reciprocidad. Se prevé que las diferencias de tamaño y nivel de desarrollo que, como lo indica el cuadro 2, son varias veces mayores que las características de la Unión Europea, se aborden con la creación de programas de cooperación técnica y con períodos más largos para el cumplimiento de las obligaciones, entre otras alternativas.

Cuadro 2
DISPARIDADES EN LOS NIVELES DE DESARROLLO Y TAMAÑO

A. PIB per cápita (dólares constantes de 1995)	1960	1980	1999
Coefficiente de variación			
Unión Europea (UE)	0.46	0.36	0.37
UE y candidatos	0.52	0.65	0.78
ALCA	1.16	1.16	1.26
Mayor/menor			
UE	6.0	3.7	4.3
UE y candidatos	10.8	20.6	41.5
ALCA	25.9	34.6	83.2
B. PIB per cápita, PPA (dólares internacionales corrientes)	1960	1980	1999
Coefficiente de variación			
Unión Europea (UE)		0.22	0.26
UE y candidatos		0.38	0.49
ALCA		0.79	0.85
Mayor/menor			
UE		2.0	2.8
UE y candidatos		4.5	8.4
ALCA		9.0	21.8
C. Población total	1960	1980	1999
Coefficiente de variación			
Unión Europea (UE)	1.09	1.07	1.07
UE y candidatos	1.19	1.16	1.18
ALCA	2.81	2.55	2.42
Mayor/menor			
UE	231	215	190
UE y candidatos	231	215	190
ALCA	3 543	5 118	6 806

Fuente: CEPAL, estimaciones sobre la base de información del Banco Mundial, *World Development Indicators, 2001*, Washington, D.C., 2001.

Como en el TLCAN, el tratamiento de las asimetrías será consecuencia del proceso de negociación. De hecho, las medidas de transición incluidas en el Tratado, que permiten un trato diferencial, fueron el resultado del proceso de negociación y no una concesión otorgada a priori a México debido a su nivel de desarrollo. Este acuerdo, así como otros acuerdos comerciales recientes entre países en desarrollo y desarrollados, han tendido a encarar las asimetrías mediante disposiciones específicas, transitorias y negociadas, más que con exenciones a las reglas y disciplinas generales, otorgando, en particular, mayor flexibilidad y tiempo para la instrumentación de los compromisos. En el acuerdo entre Canadá y Costa Rica, por ejemplo, las asimetrías quedaron reflejadas en las diferencias de los calendarios de eliminación de aranceles y en una mayor flexibilidad en la puesta en vigor de las normas de origen para algunos productos. También se crearon programas de cooperación técnica en el área de las barreras técnicas y la facilitación del comercio.

En la actualidad, la manera de encarar las asimetrías obedece a un cambio de pensamiento respecto del desarrollo y las políticas comerciales. Es más, el énfasis en los calendarios de transición y en la prestación de asistencia técnica, ha tendido a reducir las alternativas, en comparación con cómo se había abordado este tema en otros procesos de negociación.⁵ Hasta alrededor de mediados de los años ochenta, predominaba la visión de que la dinámica del desarrollo

⁵ Tradicionalmente el trato diferencial dentro de los acuerdos comerciales para abordar las asimetrías en los niveles de desarrollo y tamaño ha incluido cinco tipos de disposiciones: exenciones de duración limitada del cumplimiento de obligaciones y períodos más prolongados para llevarlas a cabo; umbrales más favorables para asumir ciertos compromisos; flexibilidad en obligaciones y procedimientos; cláusulas de máximo empeño y otros compromisos, y asesoramiento y asistencia técnica. Véase UNCTAD (1994).

era diferente en los países en desarrollo. En particular, se consideraba que los patrones de especialización económica —el alto nivel de dependencia de productos básicos con baja elasticidad-ingreso de la demanda— y la consiguiente vulnerabilidad de la balanza de pagos constituían obstáculos para la convergencia en materia de ingresos.⁶ Para corregir las asimetrías era preciso hacer cambios en el orden económico internacional y esfuerzos para promover la industrialización mediante la sustitución de importaciones y la promoción de las exportaciones. En el sistema comercial multilateral estos cambios se tradujeron en demandas de acceso preferencial de los países en desarrollo a los mercados de los países desarrollados, flexibilidad en la aplicación de disciplinas y, de manera más general, relaciones comerciales no recíprocas entre países desarrollados y en desarrollo. El trato asimétrico de los países en desarrollo se aplicó a través de exenciones a las normas y disciplinas generales, de una forma que permitiera proteger los mercados y otorgar subsidios a las industrias, a fin de fortalecer y diversificar la base industrial. La discrecionalidad en las políticas incluía el derecho de mantener barreras comerciales para hacer frente a los problemas de balanza de pagos y proteger a las industrias nacientes, aplicando medidas de política comercial e industrial que de otra manera serían inconsistentes con las obligaciones multilaterales (Gibbs, 1998). Al mismo tiempo, se otorgó un acceso más favorable y no recíproco a los mercados de los países desarrollados mediante el SGP y demás arreglos preferenciales determinados unilateralmente por los países desarrollados.⁷

A partir de mediados de la década de 1980, el énfasis en la liberalización unilateral llevó a reconsiderar la manera en que debían encararse las asimetrías y la utilidad del trato diferencial, tal como había sido concebido. El concepto cambió y, de concentrarse en el acceso preferencial y las disposiciones diferenciales, pasó a hacerse hincapié en las dificultades con que tropiezan los países en desarrollo al intentar cumplir las obligaciones contraídas en la OMC. Surgió así un paradigma alternativo, según el cual el objetivo básico de las relaciones comerciales era brindar “un campo de juego nivelado” para el eficiente y libre funcionamiento de las fuerzas del mercado.

La práctica de nivelar el campo de juego ha llevado a la adopción de obligaciones comunes (normas y disciplinas). El Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá, por ejemplo, ha sido interpretado como una serie de concesiones hechas por Canadá, el socio menor, a cambio de garantías contra una política comercial futura por parte del socio mayor (McLaren, 1997). Whalley (1996) llega a una conclusión similar respecto de México en las negociaciones tendientes al TLCAN. El objetivo de México de fortalecer la reforma de la política interna a través de la adopción de normas y disciplinas comunes explicaría la unilateralidad de las concesiones.

La adopción de normas y disciplinas comunes del ALCA no es en sí inconveniente, como quedaría claro de la experiencia de México (López Córdova, 2001). Sin embargo, pueden surgir disyuntivas importantes. Como veremos en la sección III, la mayor liberalización de las inversiones y, particularmente, la falta de instrumentos adecuados para manejar la volatilidad de la cuenta de capitales pueden dar lugar a conflictos. Como se desprende de la experiencia de la región en los años noventa, la flexibilidad para imponer restricciones sobre los flujos de capitales a fin de facilitar la adopción de políticas macroeconómicas anticíclicas puede ser necesaria para reducir la vulnerabilidad de los países a las fluctuaciones cíclicas del financiamiento externo. En este caso, si se aplicara el enfoque del campo de juego nivelado, imponiendo obligaciones comunes, se generaría una falsa igualdad. Así pues, la mayor vulnerabilidad macroeconómica de los países de la región a las conmociones externas subraya la necesidad de lograr un equilibrio en las negociaciones entre estos intereses contrapuestos.

La práctica de nivelar el campo de juego puede también empeorar las asimetrías. Si en virtud de las normas acordadas se elimina la autonomía para adoptar estrategias activas de desarrollo productivo, se debilitarán los encadenamientos entre la exportación y el crecimiento del PIB, y

⁶ Véanse, por ejemplo, Ocampo (2001) y Whalley (1999).

⁷ Entre ellos se incluyen los arreglos mencionados en la nota 4, así como el Convenio de Lomé (ahora Acuerdo de Cotonou).

podría llevar además a los países a especializarse en sectores de ventajas comparativas estáticas pero de poco dinamismo en el comercio mundial. Tal sería el caso si se impusieran restricciones a las políticas que fomentan la innovación y el desarrollo tecnológico y fortalecen la base exportadora. Además, las disciplinas relativas a la propiedad intelectual, tales como las disposiciones sobre protección de patentes, podrían aumentar los costos de las tecnologías extranjeras, inhibir el desarrollo de nuevas tecnologías y desacelerar los procesos nacionales de aprendizaje y el cierre de la brecha tecnológica con las economías más avanzadas.⁸ Contrariamente a las tendencias registradas en materia de patentes en las economías desarrolladas y en los países de reciente industrialización de Asia sudoriental, el número de patentes solicitadas por no residentes en América Latina ha aumentado mucho más rápido que las solicitadas por residentes. Esta tendencia obedece al uso de patentes por parte de empresas extranjeras, lo que en algunos casos podría obstaculizar el desarrollo de la producción local y las capacidades tecnológicas (Aboites y Cimoli, 2001).

De esta manera, a menos que se tome debida cuenta de las asimetrías, las normas comunes pueden terminar por limitar la promoción de nuevas ventajas comparativas, lo que, como veremos a continuación, es de vital importancia para los países de América Latina y el Caribe a fin de fortalecer la relación entre las exportaciones y el crecimiento económico.

⁸ Véase Primo Braga, Fink y Sepúlveda (2000). Además, como ocurrió en la Argentina con la aplicación de los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC), no hay garantía de que se obtendrán beneficios, y los costos pueden ser muy altos. Nogués (1993) estimó que la transferencia de los consumidores argentinos a los productores extranjeros rondaría los 425 millones de dólares al año (17% del valor de los productos farmacéuticos con patente vendidos en Argentina en 1999).

III. Autonomía para fomentar el desarrollo productivo y hacer frente a la volatilidad

La reasignación de los patrones de producción y consumo, resultado que se espera obtener con la liberalización hemisférica del comercio, dependerá de la naturaleza final del acuerdo —la profundidad y el alcance de las disciplinas— pero también de un cúmulo de factores. Entre estos últimos, la capacidad de los países de promover la competitividad y hacer frente a la volatilidad de la cuenta de capitales influirá en el grado de beneficio que los países deriven de la liberalización hemisférica del comercio.

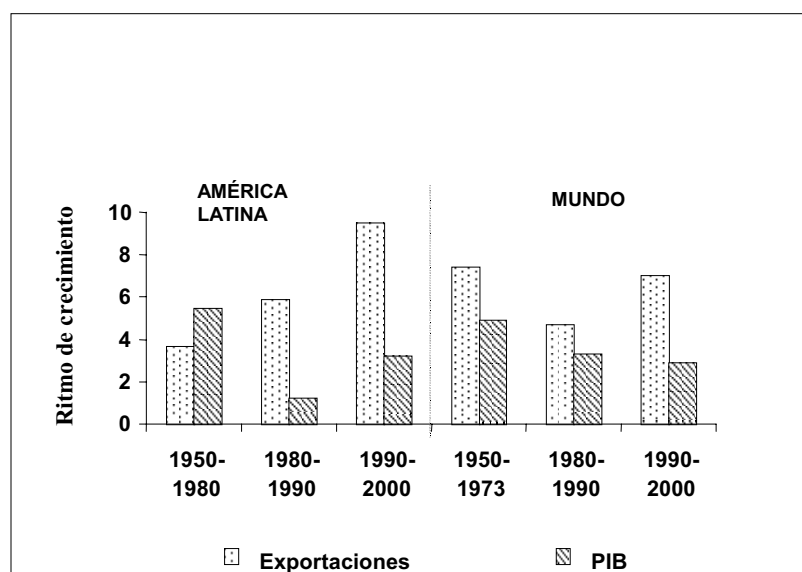
En el caso de las economías más pequeñas de la región, se plantean restricciones adicionales debido a su tamaño y vulnerabilidad. De acuerdo con la reciente evolución de las teorías sobre el comercio y el crecimiento, el comercio entre países asimétricos también puede llevar a un aumento de la brecha de ingresos, ya que las ventajas tecnológicas pueden ser acumulativas (Ros, 2000; CEPAL, 2000, cap. 11).⁹

⁹ En cambio, según los postulados de la teoría neoclásica del comercio, cuando un país pequeño liberaliza el comercio con uno grande, los beneficios que obtiene el primero serán desproporcionados, ya que el país pequeño sufrirá cambios relativamente mayores en su estructura de precios y se beneficiará más debido a la reasignación de la producción y el consumo.

1. Encadenamientos entre la exportación y la producción¹⁰

Pese a los avances globales registrados en algunos países, la apertura de la economía no ha bastado para mejorar el crecimiento de la región. En los años noventa, América Latina y el Caribe exhibió una de las mayores tasas de crecimiento del comercio mundial de mercancías, tanto en términos de volumen como de valor. El promedio anual de las exportaciones de bienes creció un 8.4% en volumen, tasa sólo superada por China y algunas economías de Asia. Sin embargo, el dinamismo de las exportaciones no se manifestó en el comportamiento de la economía; el vigoroso desempeño exportador de la región resultó poco dinámico en términos del crecimiento económico (véase el gráfico 1). A partir de 1990, el crecimiento económico de la región aumentó a una tasa media anual de 2.6%, es decir, un tercio de la expansión de las exportaciones reales.

Gráfico 1
CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES Y DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO



Fuente: CEPAL.

Este resultado puede verse, en primer lugar, como el efecto neto de los impactos contrapuestos sobre la demanda agregada de la expansión exportadora y del fuerte aumento en el coeficiente de importaciones, asociado a la reducción de los niveles de protección, a la tendencia a la revaluación del tipo de cambio y al alto contenido de insumos importados de muchos de los sectores de exportación más dinámicos, especialmente el manufacturero (Moreno Brid, 2002). Por otra parte, las ventajas comparativas estáticas llevaron a las economías a especializarse en sectores de menor dinamismo en el comercio mundial. En términos estructurales, aunque la penetración de las importaciones contribuyó a modernizar el aparato productivo y a facilitar la expansión de nuevos sectores de exportación basados en la mayor incorporación de insumos importados, provocó al mismo tiempo un debilitamiento de los encadenamientos entre la actividad exportadora y el conjunto de la actividad productiva.

La participación de la región en el comercio internacional aumentó de 4.5% a 5.5% durante la década, sobre todo en México. En su conjunto, este repunte obedeció en gran medida a los aumentos de competitividad en rubros no dinámicos, más que a la inserción en las corrientes más

¹⁰ Esta sección se basa en CEPAL (2002).

dinámicas del comercio mundial. De esta manera, el análisis de la especialización exportadora de la región, medida en términos de la ponderación relativa de los rubros de demanda mundial dinámica dentro de la canasta exportadora, revela que su calidad sigue siendo deficiente (véase el cuadro 3).

Cuadro 3

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE MERCADO
E ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN RELATIVA EN RUBROS DINÁMICOS**

	Cuota de mercado (en porcentaje)				Índice de especialización relativa en rubros dinámicos ^a		
	1990	1993	1996	1999	1990-1993	1993-1996	1996-1999
México	1.292	1.446	1.911	2.441	0.515	0.844	0.679
Mercosur ^b	1.552	1.528	1.545	1.499	0.645	0.828	0.655
Comunidad Andina	0.888	0.822	0.913	0.822	0.298	0.622	0.369
MCCA ^c	0.190	0.230	0.274	0.350	1.550	0.975	1.323
CARICOM ^d	0.182	0.163	0.145	0.131	0.787	0.711	0.348

Fuente: CEPAL, sobre la base de la información obtenida del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (versión 2002).

^a Porcentaje de exportaciones en rubros dinámicos/porcentaje de exportaciones en rubros no dinámicos.

^b Mercado Común del Sur.

^c Mercado Común Centroamericano.

^d Comunidad del Caribe.

La especialización exportadora regional en la última década siguió tres patrones básicos. El primero, vigente principalmente en México, pero también en algunos países de Centroamérica y del Caribe, se caracteriza por la integración a flujos verticales de comercio de manufacturas, centrados fundamentalmente en el mercado de Estados Unidos. Este patrón de especialización permitió que estos países aprovecharan algunos mercados manufactureros dinámicos —y, curiosamente, más en el caso de los mercados centroamericanos que en México, como se observa en el cuadro 3—, pero a costa de reducir los encadenamientos internos, dado el alto contenido de insumos importados de dichas manufacturas (maquila en el caso extremo).

En el segundo patrón, que corresponde esencialmente a Sudamérica, los países se han integrado a redes horizontales de producción y comercialización, especialmente de materias primas y manufacturas basadas en el procesamiento de recursos naturales. Este patrón permitió mayores encadenamientos internos (incluidos adelantos tecnológicos) pero en general llevó a los países a especializarse en bienes que perdían participación en el mercado mundial; esta característica fue particularmente problemática en el caso de los países andinos (véase nuevamente el cuadro 3). Curiosamente, el comercio intrarregional fue un elemento importante en el comercio de América del Sur durante la expansión registrada entre 1990 y 1997, con un gran contenido de manufacturas con eslabonamientos internos, pero dichos flujos se vieron sumamente afectados por la amplia pérdida de dinamismo que experimentó la región desde la crisis asiática.

Por último, los países del Caribe y Panamá revelan un tercer patrón, con gran predominio de exportación de servicios, sobre todo turísticos, pero también financieros y de transporte. El más importante de todos, el turismo, es un componente dinámico del comercio mundial, pero también ha estado caracterizado por un alto contenido de insumos importados, en particular en las economías más pequeñas.

Así pues, el desempeño exportador de América Latina y el Caribe en los años noventa sugiere que los fuertes encadenamientos entre el crecimiento del PIB y las exportaciones y el aumento de la competitividad, sobre todo en los segmentos dinámicos del comercio mundial, no se obtienen automáticamente con una mayor apertura. Ello implica que, a menos que los países emprendan un esfuerzo coherente para estimular los encadenamientos entre los sectores exportadores y las

actividades económicas internas, aumentando así el valor agregado (es decir, el PIB) de las exportaciones, y fomentar las ventajas comparativas dinámicas, basadas en los conocimientos, los encadenamientos entre exportaciones y PIB serán débiles y las exportaciones tenderán a concentrarse en productos para los cuales la demanda es menos dinámica y más vulnerable en el comercio mundial.

En este sentido, es posible extraer enseñanzas valiosas de la experiencia de las economías de Asia oriental. Según se señala en investigaciones recientes, parte importante del éxito de la integración de los países de Asia oriental a los flujos de comercio mundiales estribó en el poder discrecional para usar una gama de medidas de política e incentivos dirigidos a sectores e industrias específicos en que se logró formar una capacidad de oferta exportadora competitiva. La integración estratégica no sólo estuvo limitada al comercio sino que también incluyó políticas para promover la transferencia de tecnología.¹¹ Una enseñanza importante que se deriva de la experiencia de Asia oriental es que, si bien un enfoque deliberado y activo hacia la integración, mediante la aplicación de un conjunto de políticas de comercio e inversión mesuradas y con una secuencia adecuada, no garantiza el éxito económico, el éxito sin dicho enfoque parece ser la excepción más que la regla.

En el caso de los países de América Latina y el Caribe, la participación activa en un mercado hemisférico exige acelerar el ritmo de innovación, incluida la transferencia de tecnología, desarrollar nuevos sectores productivos y apoyar los procesos de aprendizaje. Ello exige formular estrategias para promover nuevas empresas y actividades, reestructurar sectores que no son competitivos y apoyar a las pequeñas y medianas empresas para ayudar a fortalecer los vínculos entre las exportaciones y los sectores productivos y así participar en nuevos flujos de comercio de manera competitiva. Para formar una capacidad de oferta exportadora competitiva es preciso crear encadenamientos entre las actividades que tienen éxito en los mercados internacionales y el resto del sistema productivo. Una orientación exportadora más fuerte, sobre todo basada en la promoción de las exportaciones con alta densidad de conocimientos o que suponen un alto nivel de valor agregado, es crucial para que la capacidad exportadora se traduzca en mayor crecimiento económico.

Aunque las disciplinas de la OMC (y el ALCA procura ir más allá de la OMC) han reducido el margen para utilizar las intervenciones de política más generalizadas del enfoque de Asia oriental, una estrategia de este tipo exigirá flexibilidad en la manera en que los países se comprometen a cumplir las obligaciones comunes en el marco del ALCA. En particular, es necesario mantener los márgenes de autonomía en el ALCA para adoptar políticas orientadas hacia una economía abierta, a fin de mejorar la competitividad. Ello incluye esquemas relativos a la propiedad intelectual que promuevan la transferencia de tecnología, el uso de incentivos para apoyar la diversificación de la oferta exportadora y mecanismos para aumentar el contenido nacional de las exportaciones.

2. Vulnerabilidad externa

La autonomía en materia de políticas es esencial también en el uso de instrumentos para hacer frente a las conmociones externas. En este sentido, la política cambiaria no debiera estar sujeta a restricciones, aunque debieran permitirse arreglos de convergencia macroeconómica en los acuerdos subregionales, y también debería mantenerse la autonomía para aplicar restricciones en la cuenta de capitales con propósitos macroeconómicos, en particular para reducir la volatilidad de la cuenta de capitales.

Para que la liberalización del comercio hemisférico tenga éxito y contribuya a una eficiente asignación de recursos, es esencial lograr un tipo de cambio real competitivo y una estabilidad de

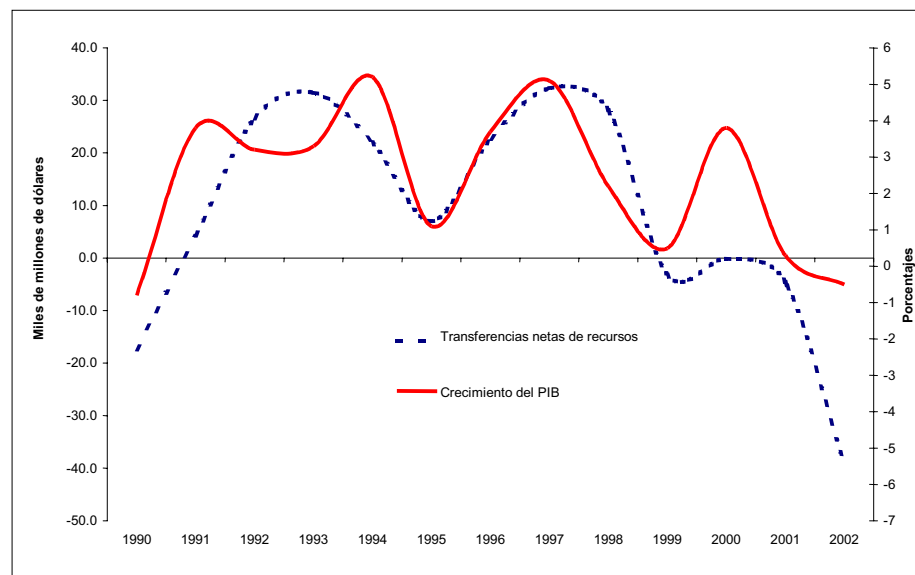
¹¹ Véanse Amsden (2001), Akyüz, Chang y Kozul-Wright (1998) y Chang (2001).

las variables macroeconómicas reales (PIB y empleo, en particular). Para estimular la producción de bienes comercializables, es preciso mantener un tipo de cambio real favorable y estable, es decir, un tipo de cambio que fluctúe de acuerdo con factores de largo plazo y que no esté excesivamente correlacionado con los movimientos de capital de corto plazo.

Los acontecimientos registrados en la década de 1990 subrayan las dificultades con que tropezaron los países de América Latina para mantener un tipo de cambio competitivo consistente con su compromiso con la liberalización del comercio, en una situación marcada por flujos de capital cuantiosos y volátiles. Así pues, la vulnerabilidad de la región a las fluctuaciones cíclicas del financiamiento externo resultó una restricción especialmente seria para los flujos comerciales sostenibles.

Como se indica en el gráfico 2, el patrón de crecimiento de América Latina y el Caribe en los noventa fue muy inestable y altamente dependiente de los flujos externos de capital. Las variaciones de los flujos de capital fueron el factor principal que marcó los pronunciados ciclos económicos. Tras breves períodos de crecimiento económico siguieron severas desaceleraciones o francas recesiones. Los auges del crédito externo facilitaron el crecimiento rápido en 1991-1994 y 1996-1997, y una recuperación en 2000, pero tras estos períodos sobrevinieron profundos ajustes en 1995, 1998-1999 y 2001-2002. El resultado fue un crecimiento regional inestable y mediocre, cuyo promedio alcanzó un 2.6% entre 1990 y 2002.

Gráfico 2
MOVIMIENTOS PROCÍCLICOS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA Y
TRANSFERENCIAS NETAS DE RECURSOS



Fuente: CEPAL.

El hecho de que los países dependieran tanto de flujos de financiamiento altamente volátiles, en particular flujos de cartera y líneas de crédito de corto plazo, fue un elemento determinante de la vulnerabilidad a las fluctuaciones del financiamiento externo. El impacto de los profundos vaivenes del financiamiento internacional se acentuó por un patrón procíclico de manejo macroeconómico. Los auges de las entradas de capital estuvieron acompañados de expansiones excesivas de la liquidez y el crédito interno, y de la apreciación del tipo de cambio que llevó al deterioro de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Cuando la tendencia de las entradas de capitales externos se revirtió, la liquidez se contrajo, el temor a la depreciación aceleró la pérdida de reservas y se produjo un severo ajuste en la cuenta corriente. Los auges del financiamiento externo, que se registraron en un contexto de liberalización financiera y débil regulación y supervisión prudenciales, terminaron en crisis financieras internas.

Para hacer frente a los efectos desestabilizadores de los ciclos de auge y caída asociados a flujos volátiles de capital se hace necesario adoptar una estrategia consistente de crecimiento con estabilidad. Por consiguiente, la estabilidad macroeconómica debe considerarse en un sentido amplio, lo que significa que no sólo se refiera al control del déficit fiscal y la reducción de la inflación, sino que también suponga metas de crecimiento económico y de su estabilidad. Como ha propuesto la CEPAL, esta estrategia debería comprender la adopción de medidas con tres objetivos generales: el fortalecimiento de la capacidad del sistema financiero internacional para evitar y manejar las crisis y de la capacidad de los países para formular políticas macroeconómicas preventivas; la aceleración del desarrollo de las exportaciones y el perfeccionamiento del acceso de la región a los mercados financieros internacionales; y el incremento del ahorro nacional y el fomento del desarrollo financiero nacional, con el fin de aumentar la disponibilidad de recursos y canalizarlos adecuadamente hacia la inversión (CEPAL, 2001).

Dentro de este marco, es esencial formular políticas que protejan de las crisis y que respondan a la situación de los países en desarrollo. En este sentido, la regulación de la cuenta de capitales es un complemento importante de políticas macroeconómicas bien formuladas, porque da una mayor libertad para evitar el endeudamiento excesivo y la apreciación insostenible del tipo de cambio. Los mecanismos de regulación de la cuenta de capitales adoptados por Chile y Colombia en los años noventa son un ejemplo de manejo exitoso de un auge en los flujos financieros a través de la imposición de encajes no remunerados aplicables a las entradas de capital.¹²

Por lo tanto, la preservación, en el ALCA, de la autonomía en el uso de mecanismos que faciliten el manejo prudencial de las corrientes de capital es imprescindible para hacer frente al impacto de las crisis desestabilizadoras y la alteración del comercio.

3. Tamaño y vulnerabilidad

Las economías más pequeñas de la región se ven afectadas además por otros problemas. De hecho, las limitaciones de tamaño representan una desventaja.¹³ En primer término, no permiten mayores economías de escala y de alcance, lo que eleva el costo de producción y los coloca en una posición desfavorable en términos de competitividad. Las desventajas afectan tanto al sector público como al privado. Entre otras cosas, los servicios públicos suelen tener un costo más alto en las economías pequeñas, dado que la mayoría de los bienes públicos y los servicios de infraestructura son indivisibles. Las actividades del sector privado también se ven afectadas, porque el reducido mercado interno dificulta la adecuada explotación de las economías de escala y las externalidades.

¹² Véanse Ffrench-Davis y Tapia (2001), Ocampo (2003) y Ocampo y Tovar (1998, 1999), en los que se analiza el manejo de auges en las entradas de capitales.

¹³ Las limitaciones de tamaño también tienen ventajas, entre otras el facilitar una mayor cohesión social. En Ocampo (2002) se examinan las ventajas y desventajas del tamaño de un país, fundamentalmente de las economías del Caribe.

Los mayores costos unitarios directos afectan al sector de bienes comercializables, pero tienen un impacto aún mayor en los demás sectores. En el caso de la producción de bienes comercializables, los mercados externos ofrecen la oportunidad de explotar las economías de escala y de alcance, pero a expensas de una mayor especialización en una reducida gama de sectores y productos, lo que acentúa la vulnerabilidad, como se explica más adelante. Por otra parte, las economías de escala son esenciales en los sectores de bienes no comercializables, cuyo mercado es interno por definición. En la medida en que los bienes y servicios no comercializables son insumos para la producción de bienes comercializables, incluidas actividades como los servicios nacionales de financiamiento y comercialización, la falta de economías de escala en la producción de los primeros tiene un efecto de rebalse que influye en la competitividad de estos últimos (CEPAL, 2000, cap. 11).

Además de estas limitaciones, los países de menor tamaño son más vulnerables, en el sentido de que están más expuestos a las conmociones de origen externo. La vulnerabilidad obedece a factores geográficos (tamaño y ubicación del país), demográficos y económicos que dejan más expuestas a los riesgos a las economías más pequeñas, cuyas exportaciones suelen estar muy concentradas en escasos productos y mercados. Asimismo, las economías están más expuestas a variaciones en la demanda externa, y por lo general se ven más afectadas por la volatilidad de los términos de intercambio que los países más grandes, lo que eleva el costo del ajuste que supone la liberalización del comercio. A esto se suma la mayor limitación de la autonomía en materia de política macroeconómica, sobre todo de la capacidad para modificar los precios relativos mediante la política cambiaria y para atenuar las fluctuaciones del ciclo económico a través de una política autónoma sobre tasas de interés.

Además, la mayor dependencia fiscal del comercio exterior que presentan varios de los países pequeños de la región eleva la carga del ajuste derivado de la pérdida de ingresos tributarios derivada de las reducciones de aranceles en el contexto del Área de Libre Comercio de las Américas. En algunos casos (Bahamas, Dominica, Granada, St. Kitts y Nevis y Saint Lucia), los impuestos sobre el comercio internacional representan más del 50% de los ingresos públicos (Escaith e Inoue, 2001). La pérdida de ingresos podría ser más problemática para los países que, además de depender de los impuestos sobre estas actividades económicas, presentan un déficit fiscal relativamente alto (véase el cuadro 4).

Al parecer, hay consenso en las limitaciones que enfrentan las economías de menor tamaño de la región para beneficiarse de la liberalización del comercio en el continente, y sobre la necesidad de cooperación técnica y de desarrollo de capacidades (VII Reunión Ministerial sobre Comercio, Quito, Ecuador, noviembre del 2002). Sin embargo, serán necesarias medidas de mayor alcance, en términos de libertad para adoptar estrategias destinadas a realzar la competitividad. Más aún, tal como se indica en la siguiente sección, incluso si se cuenta con estas disposiciones especiales, es posible que el libre comercio sea insuficiente para facilitar la convergencia en los niveles de ingreso.

Cuadro 4

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: SALDO FISCAL Y DEPENDENCIA
DE LOS IMPUESTOS SOBRE EL COMERCIO**

(Promedios de 1995 a 1999)

Dependencia de ingresos derivados del comercio	Superávit o déficit ^a reducido	Déficit moderado	Déficit elevado
Baja	Trinidad y Tabago	El Salvador México	Bolivia Brasil Costa Rica Uruguay
Moderada	Chile	Argentina Barbados Guatemala Panamá Paraguay Perú	Ecuador Guyana
Alta	República Dominicana	Antillas Neerlandesas Saint Kitts y Nevis Santa Lucía San Vicente y las Granadinas Venezuela	Antigua y Barbuda Bahamas Belice Colombia Dominica Grenada Haití Honduras Nicaragua Jamaica

Fuente: Escaith e Inoue (2001).

^a El concepto de déficit se utiliza únicamente con fines comparativos y no se refiere a una fragilidad fiscal. Su cálculo se basa en el déficit promedio en el período 1995-1999. Los países del extremo superior de la muestra registraron un déficit promedio superior al 2% del PIB o presentan variaciones volátiles del déficit; el grupo intermedio corresponde a países con un déficit de 1% a 2% del PIB, en tanto que el tercer grupo muestra un superávit o un déficit inferior al 1%.

IV. Liberalización del comercio y convergencia

Cabe preguntarse si el ALCA, que presenta grandes asimetrías en cuanto al tamaño y el nivel de desarrollo de sus países miembros, contribuirá a lograr una mayor convergencia de ingresos entre los países que la integran. Las respuestas que dan los estudios empíricos sobre liberalización del comercio y convergencia de ingresos son más bien ambiguas: mientras algunos sugieren que la liberalización del comercio tiene una función importante o que incluso podría ser el factor determinante de la convergencia de ingresos, hay otros cuyas conclusiones destacan la importancia de otros factores. El estudio realizado por Barro y Sala-i-Martin (1991) indica que en las regiones entre las que se da una apertura comercial los países pobres muestran un crecimiento más rápido que el promedio. Los autores demuestran que tanto en Estados Unidos como en Europa los estados o las regiones más pobres se acercaron a los de mayores ingresos a un ritmo de un 2% anual entre 1960 y 1985. Los autores sostienen que en estos casos se produce una convergencia, pero que ésta es lenta. En cambio, Ben-David (1993, 1996) llega a la conclusión de que, después de la eliminación de las barreras arancelarias entre los principales miembros de la Comunidad Económica Europea, se produjo una marcada convergencia de ingresos. Estos estudios indican, por lo tanto, que la convergencia, sin ser ciertamente un fenómeno generalizado, podría materializarse entre países que tienen estrechos vínculos comerciales.

Rodríguez y Rodrik (2001) y Slaughter (2001) han cuestionado esta evidencia empírica por varias razones, entre ellas, por la medición del grado de apertura y el período considerado en el análisis y, a partir de esto, han puesto en duda la conclusión según la cual la liberalización del comercio se traduce automáticamente en una convergencia más rápida. Incluso si se produce la convergencia, hay muchos otros factores que entran en juego, además del comercio, entre otros la existencia de leyes e instituciones similares, la movilidad de la mano de obra y las transferencias de ingresos.

El mejor ejemplo de este fenómeno en nuestro continente es lo sucedido en Puerto Rico. Efectivamente, el desarrollo de la isla desde el fin de la segunda guerra mundial no sólo ilustra la relación existente entre apertura comercial y convergencia de ingreso, sino también los efectos de otros factores paralelos a la liberalización del comercio, sobre todo de los incentivos industriales, las transferencias y la movilidad de la mano de obra.

Cuadro 5

**PUERTO RICO: CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO DEL
PIB PER CÁPITA REAL**

1950-1960	5.3
1960-1970	6.4
1970-1980	2.6
1980-1990	2.6
1990-2000	3.3
1950-2000	4.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de información de las Cuentas Nacionales de Puerto Rico y Baumol y Wolff (1996).

Cuadro 6

**PUERTO RICO: EXPORTACIONES COMO
PORCENTAJE DEL PIB**

1950	33.7
1960	37.2
1970	34.8
1980	56.8
1990	67.5
2000	65.7

Fuente: Junta de Planificación de Puerto Rico, Informe Económico al Gobernador, San Juan de Puerto Rico, varios años.

La estrategia de desarrollo que comenzó a aplicar Puerto Rico en los años cuarenta, conocida como “Operación Manos a la Obra” (*Operation Bootstrap*), condujo a un notable crecimiento basado en la atracción de inversiones de los Estados Unidos, transformando a la isla, que hasta entonces mostraba un predominio del sector agrícola, en una economía impulsada por las manufacturas y los servicios. En los años cincuenta y sesenta, el crecimiento anual promedio del PIB real per cápita ascendió a un 5.3% y un 6.4%, respectivamente. La diferencia entre ingreso per cápita en Estados Unidos y en Puerto Rico se redujo rápidamente, de un factor cercano a seis en 1950 a un factor de cuatro en 1960 y 2.7 en 1970 (Dietz, 2001). Después de 1970, la reducción de la diferencia de ingresos entre las dos economías se detuvo y recién se reanudó en los años noventa, aunque con más lentitud, por lo que en 2001 alcanzaba apenas a un factor de dos.

El principal componente de la estrategia aplicada por Puerto Rico consistió en atraer capital de los Estados Unidos con fines de inversión en industrias de exportación al mercado estadounidense, en un contexto de desgravación casi absoluta. La movilidad de la mano de obra, caracterizada por una emigración irrestricta de puertorriqueños a Estados Unidos y la cuantiosa entrada de transferencias procedentes de dicho país fueron también pilares fundamentales de dicha estrategia.

Los incentivos adoptados consistían, entre otras cosas, en exenciones de impuestos al sector industrial y una serie de otros incentivos consagrados en la legislación de Puerto Rico y de los Estados Unidos. Desde el comienzo de la “Operación *Bootstrap*” hasta la promulgación de la ley de incentivos industriales en 1978, Puerto Rico ofrecía exención absoluta de impuestos nacionales y de otros derechos y una serie de subsidios aplicables a las rentas y la mano de obra. Además de esos incentivos, se otorgó exención tributaria del impuesto sobre las utilidades a las empresas estadounidenses con operaciones en Puerto Rico. De acuerdo a lo dispuesto en la sección 936 del código fiscal de los Estados Unidos (sección 931 hasta 1976), se otorgó a las empresas estadounidenses el derecho a recibir créditos tributarios contra el pago de impuestos federales sobre los ingresos percibidos por concepto de actividades empresariales y financieras realizadas en la isla. Estas disposiciones estimularon las inversiones con fines de exportación, en su mayor parte de capital proveniente de los Estados Unidos.

Los incentivos a la inversión ofrecidos por Puerto Rico y los contemplados en la sección 936 estructuraron el sector manufacturero, que se expandió y dejó de basarse en el uso intensivo de mano de obra para centrarse en actividades con gran concentración de capital. Las “empresas 936”, como se las conoce, se convirtieron en el eje del sector manufacturero de Puerto Rico, cuya participación en el producto aumentó de 22% en 1950 a 39% en 1990; de hecho, la isla llegó a ocupar el primer lugar entre los estados de los Estados Unidos en cuanto a participación de los productos manufacturados en el PIB. Las manufacturas fueron el factor propulsor de la expansión del comercio, sobre todo de productos químicos (medicamentos y productos farmacéuticos, entre otros).¹⁴

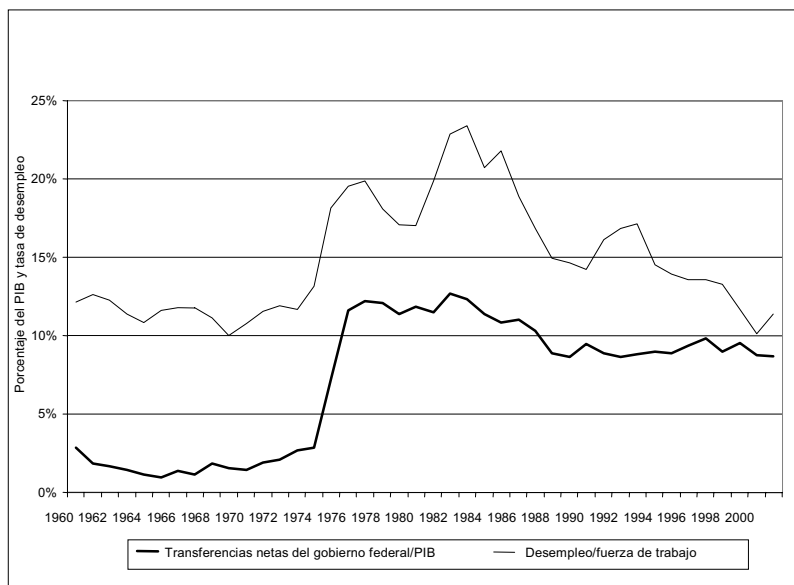
Por otra parte, en los gráficos 3 y 4 se ilustra el importante papel anticíclico desempeñado por las transferencias del Gobierno Federal de Estados Unidos hacia la economía puertorriqueña, sobre todo a partir de los años setenta, cuando la disminución del ritmo de crecimiento económico de la isla condujo a un estancamiento de la brecha de ingresos con respecto a Estados Unidos entre 1970 y 1990. Las transferencias del gobierno federal, que desde mediados de los años setenta constituyen el 10% del PIB puertorriqueño, están estrechamente relacionadas con el ciclo económico.¹⁵ Como se observa en el gráfico 3, hay una marcada correlación positiva entre las transferencias del Gobierno Federal y el desempleo, lo que pone en evidencia el carácter contracíclico de las primeras.

¹⁴ En los años noventa, los productos farmacéuticos de origen puertorriqueño representaban el 50% de las importaciones de éstos por parte de Estados Unidos y cubrían cerca del 25% de la demanda mundial de medicamentos.

¹⁵ Véase Hausmann (1995), quien se refiere a la estrecha relación existente entre las transferencias federales netas y el ciclo económico desde 1960 a 1993.

Gráfico 3

PUERTO RICO: TRANSFERENCIAS NETAS DEL GOBIERNO FEDERAL DE LOS ESTADOS UNIDOS Y DESEMPLEO

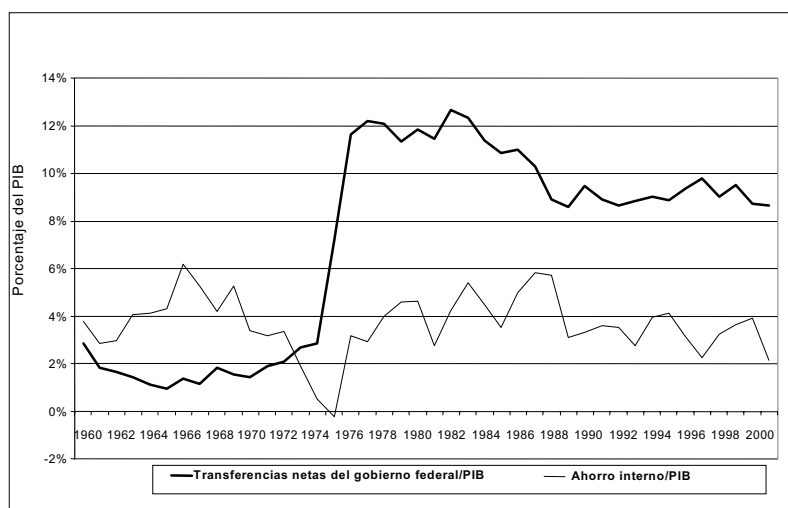


Fuente: CEPAL, sobre la base de información de Junta de Planificación de Puerto Rico, *Informe Económico al Gobernador*, San Juan de Puerto Rico, varios años.

Además, la corriente neta de transferencias oficiales compensó la baja tasa de ahorro en ese período, gracias a lo cual contribuyó a mantener el nivel de consumo cuando el ingreso y el empleo descendían. A partir de 1974, las transferencias del Gobierno Federal han sido, como porcentaje del PIB, mucho más altas que el ahorro interno (véase el gráfico 4). A lo largo de todo el período considerado (1960-2001), el ahorro interno, expresado como porcentaje del PIB, ascendió a un 3.7%, en tanto que las transferencias netas a los individuos superaban el 10%.

Gráfico 4

PUERTO RICO: TRANSFERENCIAS NETAS DEL GOBIERNO FEDERAL Y AHORRO INTERNO



Fuente: CEPAL, sobre la base de información de Cuentas Nacionales de Puerto Rico.

Además, en vista del limitado ahorro interno, el influjo constante de un gran volumen de capital extranjero fue fundamental para financiar las inversiones realizadas por Puerto Rico en el período considerado. Las entradas de capital ascendieron en promedio al 16% del PIB en dicho período, lo que contribuye a explicar la tasa de inversión cercana al 21% (véase el cuadro 7).

Cuadro 7
PUERTO RICO: MATRIZ DE CORRELACIONES, 1960-2001

	Inversión interna bruta/PIB	Entradas netas de capital extranjero ajustadas/PIB	Ahorro interno/PIB	Transferencias netas a individuos/PIB	Transferencias netas del gobierno federal/PIB	Desempleo/fuerza de trabajo
Porcentaje promedio, 1960-2001	20.67	15.66	3.66	10.28^a	7.12	14.87
Inversión interna bruta/PIB	1					
Entradas netas de capital extranjero ajustadas/PIB	0.39	1				
Ahorro interno/PIB	-0.12	-0.22	1			
Transferencias netas a individuos/PIB	-0.88	-0.22	0.00	1		
Transferencias netas del gobierno federal/PIB	-0.92	-0.29	0.05	0.99	1	
Desempleo/fuerza de trabajo	-0.76	0.01	0.05	0.80	0.78	1

Fuente: CEPAL, sobre la base de información de la Junta de Planificación de Puerto Rico.

^a Según la información disponible, este porcentaje corresponde al período 1963-2001.

En el período 1960-2001, las transferencias del Gobierno Federal muestran una marcada correlación negativa con la tasa de inversión expresada como porcentaje del PIB y una acentuada correlación positiva con el desempleo expresado como porcentaje de la fuerza de trabajo. La correlación entre el coeficiente de inversión y la tasa de desempleo también fue marcadamente negativa, por lo que las transferencias del Gobierno Federal muestran una estrecha correlación con el ciclo económico y ejercen un efecto contracíclico fundamental.

Fuera del efecto que ejercen las transferencias en la economía, la migración masiva de puertorriqueños a los Estados Unidos también actuó como factor atenuante. El sector industrial de la isla fue incapaz de absorber la cantidad de mano de obra necesaria, lo que se tradujo en una alta tasa de desempleo desde fines de la segunda guerra mundial.¹⁶ A partir de los años cincuenta, más del 10% de la fuerza laboral estuvo afectada por el desempleo. El nivel de desempleo llegó a su punto más bajo, de un 10.3% de la fuerza laboral, en los años setenta, y a su nivel máximo, de un 23.5%, en 1983. La tasa de desempleo disminuyó en los años noventa, pero siguió siendo superior al mínimo registrado en 1970.

Es difícil imaginar cómo podría haberse manejado el elevado nivel de desempleo registrado por Puerto Rico desde fines de la segunda guerra mundial sin la emigración irrestricta y las considerables transferencias del Gobierno Federal de Estados Unidos. La emigración neta ascendió a cerca de un millón de personas en el período comprendido entre 1950 y 1990; después de llegar a un máximo de 42 200 personas por año en la década de 1950, descendió a 15 700 en los años sesenta y a 9 200 en los setenta, pero se elevó nuevamente en los años ochenta, a un promedio anual de 27 600 (véase el cuadro 8). Según la Junta de Planificación de Puerto Rico, la emigración neta

¹⁶ En Santiago (1992) se presenta un análisis de la insuficiente creación de empleo en Puerto Rico. La aplicación de una política salarial más adecuada a la dotación de factores de la isla y la canalización de una mayor proporción de capital puertorriqueño a inversiones en el sector privado se habrían traducido en una economía más equilibrada y capaz de absorber un porcentaje más alto de mano de obra.

ascendió a 62 169 personas en el período 1990-2000, cifra que equivale a cerca de un 2% de la población de la isla en el año 2000.

Cuadro 8
EMIGRACIÓN NETA DESDE PUERTO RICO, 1950-2000

Período	Promedio anual de emigración neta (en miles)
1950-1960	42.2
1960-1970	15.7
1970-1980	9.2
1980-1990	27.6
1950-1990	23.7

Fuente: Baumol y Wolff (1996).

La contribución de los incentivos tributarios, las transferencias y la emigración al crecimiento económico de Puerto Rico ha sido objeto de debate en la literatura económica sobre la isla.¹⁷ Por ejemplo, Baumol y Wolff (1996) opinan que en el período 1950-1990 el crecimiento anual del PIB per cápita de Puerto Rico habría sido muy alto (3.8%) incluso sin esos incentivos; este porcentaje es sólo alrededor de un 10% inferior a la tasa efectiva. Sin embargo, estas cifras también indican que, mientras los efectos de los incentivos especiales fueron muy limitados en los años cincuenta y sesenta, se convirtieron en un importante factor de crecimiento en las décadas de 1970 y 1980.

Baumol y Wolff sostienen que las transferencias del Gobierno Federal en los años setenta, que llegaron a representar más del 20% del ingreso personal de los puertorriqueños (entre 1975 y el 2001, las transferencias individuales ascendieron en promedio a un 15% del PIB, en comparación con un promedio de sólo un 5% entre 1960 y 1975), podrían haber sumado un punto porcentual al crecimiento del PIB per cápita. En los años ochenta, las transferencias del Gobierno Federal añadieron cerca de medio punto porcentual al crecimiento de ese indicador.

Estos autores también estimaron que la emigración había agregado un cuarto de punto porcentual al crecimiento del PIB per cápita en los años ochenta. Otros autores consideran que la contribución de este fenómeno fue aun mayor. A pesar de la controversia sobre el efecto de la emigración, es indudable que la tasa de desempleo habría sido más alta sin ésta, que actuó como válvula de escape, protegió el nivel de ingresos y elevó el ritmo de crecimiento del ingreso per cápita.

¹⁷ En relación con esta controversia, véanse Baumol y Wolff (1996) y Dietz (2001). Uno de los temas más controversiales que se plantean en este debate es la sustentabilidad de la estrategia de desarrollo de Puerto Rico.

V. Hacia una mayor cooperación

Los beneficios que podría ofrecer el ALCA dependerán, en primer término, de la disponibilidad de asistencia técnica. La necesidad de reforzar la capacidad de los países para cumplir con las disciplinas pertinentes y participar plenamente en el ALCA ha sido reconocida en el Programa de Cooperación Hemisférica adoptado por los ministros encargados del comercio en la reunión celebrada el 1° de noviembre del 2002 en Quito (Ecuador). En este programa se prevé la prestación de asistencia técnica, con el fin de superar las limitaciones institucionales que podrían dificultar el cumplimiento de los compromisos asumidos como parte del acuerdo.

En el programa también se reconoce que la superación de los problemas que plantea la liberalización del comercio en el marco del ALCA no depende exclusivamente de la prestación de asistencia técnica para el cumplimiento de los compromisos comunes. Entre otras cosas, se contemplan actividades de cooperación para “adaptarse a la integración”, lo que incluye el fortalecimiento de la capacidad productiva, el fomento de la competitividad, y el estímulo de las innovaciones y la transferencia de tecnología. Siempre que se lo desarrolle y aplique en forma satisfactoria, el programa podría hacer una valiosa contribución a la superación de los problemas que afectan a las economías más pequeñas y menos desarrolladas.

Sin embargo, para que el proceso de consolidación del ALCA facilite la convergencia de ingresos dentro del hemisferio tiene que cumplir otros requisitos. Como se ha señalado, el tratamiento a las asimetrías dentro del ALCA será un determinante esencial de la capacidad de los países en desarrollo signatarios del acuerdo, sobre todo de los más pequeños, para aprovechar las ventajas que ofrece un

mercado continental más amplio. En el caso de muchos países, los beneficios que podría aportar dependen de su capacidad de modificar la estructura productiva, y de reforzar los vínculos entre las exportaciones y el crecimiento del PIB. Para ello es necesario aplicar políticas capaces de estimular y diversificar las exportaciones, junto con acelerar el proceso de modernización y de desarrollo tecnológico. El progreso que se logre en este campo dependerá de la posibilidad de adaptar la práctica de “nivelar el campo de juego” a la situación de los países de la región, lo que implica preservar flexibilidad en las disposiciones del ALCA para adoptar políticas activas de desarrollo productivo destinadas a mejorar la competitividad.

Además, los beneficios dependerán de la reducción de la vulnerabilidad de las economías ante los flujos de capital, lo que a su vez implica disponer de autonomía para adoptar políticas macroeconómicas anticíclicas, incluidas regulaciones sobre la cuenta de capitales. Como se indicó anteriormente, estas regulaciones otorgan una mayor libertad para moderar las fases cíclicas de expansión y evitar la apreciación insostenible del tipo de cambio, por lo que actúan como mecanismo complementario de políticas macroeconómicas adecuadas. Por los efectos en el tipo de cambio real y su estabilidad, también podrían contribuir a una transformación sostenible de las estructuras productivas en un contexto de mayor liberalización del comercio.

Por último, incluso con disposiciones especiales para tomar en consideración las asimetrías existentes, es posible que el libre comercio no baste para producir una convergencia de ingresos entre países. Los fondos de cohesión e integración y la mayor movilidad de la mano de obra son dos complementos fundamentales. Los fondos pueden contribuir notablemente a acelerar el proceso de convergencia a nivel hemisférico; como ha quedado demostrado en el caso de Puerto Rico, las transferencias pueden ser esenciales para reducir el costo del ajuste económico y social en las áreas menos desarrolladas y tener valiosos efectos anticíclicos.

La Unión Europea es el mejor ejemplo de aplicación estricta de este principio. El hecho de que el fortalecimiento de la integración económica en la última década del siglo XX haya ido acompañado de políticas explícitas de cohesión es sintomático de la filosofía política en que se basa el proceso de integración europea (Marín, 1999). Aun más, estas políticas se han extendido a los países de Europa central y oriental que aspiran a incorporarse a la Unión Europea. La creación de un fondo de cohesión o integración que dé el respaldo necesario al acuerdo hemisférico fue propuesta por varios Jefes de Gobierno en la tercera Cumbre de las Américas, celebrada en Quebec en abril del 2001, por lo que debería prestársele especial atención.¹⁸

La migración de mano de obra también puede hacer un importante aporte a la distribución más equitativa de los beneficios del ALCA. Al igual que la liberalización del comercio y las inversiones, la incorporación de la movilidad laboral en la agenda hemisférica podría tener efectos estabilizadores. Como lo ha demostrado Rodrik (1997), la escasa movilidad de la mano de obra en comparación con la movilidad del capital, distorsiona la distribución del ingreso en contra del factor con menor movilidad, en particular, la mano de obra menos calificada existente en las economías en desarrollo.

Por lo tanto, para que la movilidad de la fuerza laboral contribuya a la equidad, es imprescindible que incluya no sólo a los trabajadores calificados sino también a los no calificados.¹⁹ Winters (2002) calcula que los efectos positivos de la emigración de trabajadores de países en desarrollo a países industrializados por períodos limitados podrían ser mucho mayores que los derivados de la plena liberalización del comercio de bienes.²⁰ Estos cálculos indicarían que, a nivel

¹⁸ En esa reunión, el Presidente de México se refirió a un fondo de cohesión, en tanto que varios primeros ministros de países del Caribe destacaron la importancia de los fondos de integración. El Gobierno de Ecuador, que tuvo a su cargo la coordinación de las negociaciones hasta noviembre del 2002, propuso posteriormente la creación de un fondo de fomento de la competitividad.

¹⁹ En el contexto del TLCAN, el desplazamiento de personas naturales está limitado a integrantes del sector empresarial.

²⁰ El aumento de los permisos que se otorguen a trabajadores temporeros en los países industrializados, equivalente al 3% de sus trabajadores calificados y no calificados, podría tener beneficios económicos superiores a 150 000 millones de dólares por año, lo

mundial, la movilidad de mano de obra no calificada aportaría más beneficios que la movilidad de trabajadores calificados.

No cabe duda que la movilidad de la mano de obra es un tema controversial. La teoría económica indica que la inmigración de trabajadores poco calificados procedentes de países en desarrollo podría conducir a una baja de los salarios de los trabajadores no calificados en los países industrializados. En este sentido, la evidencia empírica sugiere que la inmigración de mano de obra no calificada en Estados Unidos ha contribuido a reducir los salarios de esa categoría de trabajadores, lo que ha acentuado el sesgo del cambio tecnológico a favor de los trabajadores calificados (Borjas, Freeman y Katz, 1997).

Se ha sugerido que un factor atenuante podría ser que las tendencias demográficas de Estados Unidos (y de otros países industrializados) conllevarían a un alza de los salarios de los trabajadores no calificados. Por consiguiente, habría posibilidades de que aumentara la migración de este tipo de trabajadores en un contexto de salarios relativamente estables (Banco Mundial, 2001). Además, los inmigrantes pueden desempeñar un papel importante, en el sentido de satisfacer la creciente demanda de mano de obra de un país. Como se demuestra en investigaciones recientes, en los años noventa la economía estadounidense fue extremadamente dependiente de los trabajadores inmigrantes desde el punto de vista de crecimiento del empleo (Sum, Fogg y Harrington, 2002).

Por otra parte, la aplicación de una política selectiva de inmigración que favorezca la movilidad laboral acentúa las diferencias de ingresos en los países de origen. Asimismo, produce una pérdida de capital humano, que suele ser un factor de producción escaso, por lo que, junto con otros factores, también puede provocar una divergencia de ingresos. Además, es posible que los trabajadores calificados terminen trabajando en actividades que requieran una menor preparación de la que tienen en los países receptores, por el hecho de tener otras desventajas (desconocimiento del idioma y del mercado laboral e inexistencia de validación de certificados de estudios, entre otros). Por estos motivos, para los países de origen es claramente preferible que los países receptores apliquen una política más equilibrada de inmigración e incluso que muestren una preferencia por los trabajadores no calificados.

El proceso de Cumbres de las Américas, que sirve de marco al ALCA, podría fomentar una mayor colaboración entre los países en esta área tan delicada desde el punto de vista económico y político. Las Cumbres han abierto nuevas posibilidades de colaboración y en sus agendas se incluyen temas sobre migración, derechos humanos y equidad, haciéndose un llamado a fortalecer la cooperación entre los países en todas estas áreas.

que se compara con 66 000 millones en el caso de la absoluta liberalización del comercio de bienes, cifra que se reparte entre países desarrollados y en desarrollo.

Bibliografía

- Aboites, Jaime y Mario Cimoli (2001), "Intellectual Property Rights and National Innovation Systems. Some Lesson from the Mexican Experience", documento presentado en la Conferencia del DRUID Nelson and Winter (Aalborg, 12 al 15 de junio) (<http://www.business.auc.dk/druid/conferences/nw/>).
- Akyüz, Yilmaz, Ha-Joon Chang y Richard Kozul-Wright (1998), "New perspectives on East Asian development", *Journal of Development Studies*, vol. 34, N° 6.
- Amsden, Alice (2001), *The Rise of "The Rest": Challenges to the West from Late Industrializing Countries*, Nueva York, Oxford University Press, septiembre.
- Banco Mundial (2001), *Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy*, Washington, D.C., Oxford University Press.
- Barro, Robert y Xavier Sala-i-Martin (1991), "Convergence Across States and Regions", *Brookings Papers on Economic Activity*, N° 1, Washington, D.C., Brookings Institutions.
- Baumol, William y Edward Wolff (1996), "Catching up in the postwar period. Puerto Rico as the fifth 'tiger'", *World Development*, vol. 24.
- Ben-David, Dan (1996), "Trade and convergence among countries", *Journal of International Economics*, vol. 40.
- ___ (1993), "Equalizing exchange: trade liberalization and income convergence", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108.
- Borjas, G.J., R.B. Freeman y L.F. Katz (1997), "How Much do Immigration and Trade Affect Labor Market Outcomes", *Brookings Papers on Economic Activity*, N° 1, Washington, D.C., Brookings Institutions.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2002), *Globalización y desarrollo (LC/G.2157(SES.29/3))*, documento preparado para el vigesimonoveno período de sesiones de la CEPAL (Brasil, Brasil, 6 al 10 de mayo), Santiago de Chile.

- ___ (2001), *Creecer con estabilidad: el financiamiento del desarrollo en el nuevo contexto internacional*, Bogotá, D.C., CEPAL/Alfaomega.
- ___ (2000), *Equidad, desarrollo y ciudadanía (LC/G.2071/Rev.1-P)*, Santiago de Chile, agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.81.
- ___ (1996), *Economic Survey of Puerto Rico, 1995 (LC/WAS/L.38)*, Washington, D.C., Oficina de la CEPAL en Washington, D.C.
- ___ (1994a), *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.94.II.G.3.
- ___ (1994b), *Economic Survey of Puerto Rico, 1993 (LC/WAS/L.24/Rev.1)*, Washington, D.C., Oficina de la CEPAL en Washington, D.C.
- ___ (1992), *Economic Survey of Puerto Rico, 1991 (LC/WAS/L.16)*, Washington, D.C., Oficina de la CEPAL en Washington, D.C.
- Chang, Ha-Joon (2001), “Infant Industry Promotion in Historical Perspective: A Rope to Hang Oneself or a Ladder to Climb With?”, documento presentado en el Seminario “La teoría del desarrollo en los albores del siglo XXI”, Santiago de Chile, 28 y 29 de agosto.
- Dietz, James L. (2001), “Puerto Rico: the ‘three-legged’ economy”, *Integration and Trade Journal*, vol. 5, N° 15, Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID/INTAL), septiembre-diciembre.
- Escaith, Hubert y Keiji Inoue (2001), “Small Economies Tariffs and Subsidies Policies in the Face of Trade Liberalization in the Americas”, documento preparado para el tercer Seminario regional sobre política fiscal, Santiago de Chile, 22 al 25 de enero.
- Ffrench-Davis, Ricardo y Heriberto Tapia (2001), “Three varieties of capital surge management in Chile”, *Financial Crises in “Successful” Emerging Economies*, R. Ffrench-Davis (comp.), Washington, D.C., Brookings Institution Press/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Gibbs, Murray (1998), “Special and Differential Treatment in the Context of Globalization”, nota presentada en el Simposio del G-15 sobre trato especial y diferenciado en los Acuerdos de la OMC, Nueva Delhi, 10 de diciembre.
- Hausmann, Ricardo (1995), “En camino hacia una mayor integración con el Norte”, *Crecimiento económico: teoría, instituciones y experiencia internacional*, Mónica Aparicio y William Easterly (comps.), Bogotá, D.C., Banco de la República/Banco Mundial.
- Junta de Planificación de Puerto Rico, *Informe Económico al Gobernador*, San Juan de Puerto Rico, varios años.
- López Córdova, J. Ernesto (2001), “NAFTA and The Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA”, Occasional Paper, N° 9, Buenos Aires, Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID/INTAL).
- Marín, Manuel (1999), “Integración y cohesión: la experiencia europea”, documento preparado para la sexta Reunión del Círculo de Montevideo, Santo Domingo, 12 y 13 noviembre.
- McLaren, John (1997), “Size, sunk costs, and judge Bowker’s objection to free trade”, *The American Economic Review*, vol. 87, N° 3, junio.
- Monteagudo, Josefina y Masakazu Watanuki (2002), “Evaluating Agricultural Reform Under the FTAA and MERCOSUR-EU FTA for Latin America: A Quantitative CGE Assessment”, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID), octubre.
- Moreno-Brid, Juan Carlos (2002), “Por qué fue tan bajo el crecimiento económico de América Latina en los noventa? (una interpretación estructuralista)”, mimeo, CEPAL, México.
- Nogués, Julio J. (1993), “Social costs and benefits of introducing patent protection for pharmaceutical drugs in developing countries”, *The Developing Economies*, N° 31.
- Ocampo, José Antonio (2003), “Capital account and counter-cyclical prudential regulations in developing countries”, *From Capital Surges to Drought: Seeking Stability for Emerging Markets*, R. Ffrench-Davis y S. Griffith-Jones (comps.), CEPAL/WIDER, Londres, Palgrave/Macmillan, en prensa.
- ___ (2002), “Small economies in the phase of globalization”, *Third William G. Demas Memorial Lecture*, Georgetown, Banco de Desarrollo del Caribe, mayo.
- ___ (2001), “Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI”, *Revista de la CEPAL*, N° 75 (LC/G.2150-P), Santiago de Chile, diciembre.

- Ocampo, José Antonio y Camilo Tovar (1999), *Price-based Capital Account Regulations: The Colombian Experience*, serie Financiamiento del desarrollo, Nº 87 (LC/L.1262-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: E.II.G.41.
- ___ (1998), “Capital flows, savings and investment in Colombia, 1960-96”, *Capital Flows and Investment Performance: Lessons from Latin America*, Ricardo Ffrench-Davis y Helmut Reisen (comps.), París, Centro de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Primo Braga, Carlos, Carsten Fink y Claudia Paz Sepúlveda (2000), “Intellectual Property Rights and Economic Development”, World Bank Discussion Paper, Nº 412, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Rodríguez, Francisco y Dani Rodrik (2001), “Trade policy and economic growth: a skeptic’s guide to the cross-national evidence”, *NBER Macroeconomics Annual 2000*, vol. 15, Ben S. Bernanke y Kenneth Rogoff (comps.), Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Rodrik, Dani (2001), “The Global Governance of Trade as if Development Really Mattered”, informe preparado para el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), abril.
- ___ (1997) *Has Globalization Gone Too Far?*, Washington, D.C., Instituto de Economía Internacional (IIE).
- Ros, Jaime (2000) *Development Theory and The Economics of Growth*, Michigan, The University of Michigan Press, septiembre.
- Santiago, Carlos E. (1992), *Labor in the Puerto Rican Economy*, Nueva York, Praeger Publishers.
- Slaughter, Matthew J. (2001), “Trade Liberalization and Per Capita Income Convergence: A Difference-in-Differences Analysis”, *Journal of International Economics*, vol. 55, October.
- Sum, Andrew, Neeta Fogg y Paul Harrington (2002), “Immigrant Workers and the Great American Job Machine: The Contributions of New Foreign Immigration to National and Regional Labor Force Growth in the 1990s”, documento preparado para la National Business Roundtable, Washington D.C., noviembre.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1994), *The Outcome of the Uruguay Round: An Initial Assessment: Supporting Papers to the Trade and Development Report, 1994. Report by the Secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD/TDR/14 (Supplement))*, Nueva York.
- Whalley, John (1999), “Special and differential treatment in the Millennium Round”, *The World Economy*, vol. 22, Nº 8, noviembre.
- ___ (1996), “Why do Countries Seek Regional Trade Agreements?”, NBER Working Paper series, Nº 5552, Cambridge, Massachusetts.
- Winters, L. Alan (2002) “Doha and the World Poverty Targets”, documento presentado en la Conferencia anual sobre economía del desarrollo del Banco Mundial, Washington, D.C., abril.



Serie

informes y estudios especiales

Nota al lector:

La nueva serie **Informes y estudios especiales** de la Secretaría Ejecutiva reemplaza la serie **Temas de coyuntura** y proveerá la correspondiente continuidad temática a esas publicaciones.

Números Publicados

- 1 Social dimensions of macroeconomic policy. Report of the Executive Committee on Economic and Social Affairs of the United Nations (LC/L.1662-P), Sales No. E.01.II.G.204 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 2 A common standardized methodology for the measurement of defence spending (LC/L.1624-P), Sales No. E.01.II.G.168 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 3 Inversión y volatilidad financiera: América Latina en los inicios del nuevo milenio, Graciela Mogueillansky (LC/L.1664-P), N° de venta: S.01.II.G.198 (US\$ 10.00), 2002. [www](#)
- 4 Developing countries' anti-cyclical policies in a globalized world, José Antonio Ocampo (LC/L.1740-P), Sales No. E.02.II.G.60 (US\$ 10.00), 2002. [www](#)
- 5 Returning to an eternal debate: the terms of trade for commodities in the twentieth century, José Antonio Ocampo y María Angela Parra (LC/L.1813-P), Sales No. E.03.II.G.16 (US\$ 10.00), 2003. [www](#)
- 6 Capital-account and counter- cyclical prudential regulations in developing countries, José Antonio Ocampo (LC/L.1820-P), Sales No. E.03.II.G.23 (US\$ 10.00), 2003. [www](#)
- 7 Financial crises and national policy issues: an overview, Ricardo Ffrench-Davis (LC/L.1821-P), Sales No. E.03.II.G.26 (US\$ 10.00), 2003. [www](#)
- 8 Financial regulation and supervision in emerging markets: The experience of Latin America since the Tequila crisis, Barbara Stallings and Rogério Studart (LC/L.1822-P), Sales No. E.03.II.G.27 (US\$ 10.00), 2003. [www](#)
- 9 Corporate risk management and exchange rate volatility in Latin America, Graciela Mogueillansky (LC/L.1823-P), Sales No. E.03.II.G.28 (US\$ 10.00), 2003. [www](#)
- 10 How optimal are the extremes? Latin American exchange rate policies during the Asian crisis, Ricardo Ffrench-Davis and Guillermo Larraín (LC/L.1824-P), Sales No. E.03.II.G.29 (US\$ 10.00), 2003. [www](#)
- 11 Institutional requirements for market-led development in Latin America, Mario Cimoli, Nelson Correa, Jorge Katz and Rogério Studart (LC/L.1839-P), Sales No. E.03.II.G.04 (US\$ 10.00), 2002. [www](#)
- 12 Educación, comunicación y cultura en la sociedad de la información: una perspectiva latinoamericana, Martín Hopenhayn (LC/L.1844-P), N° de venta: S.03.II.G.12 (US\$ 10.00), 2003. [www](#)
- 13 Asimetrías y cooperación en el Área de Libre Comercio de las Américas, Inés Bustillo y José Antonio Ocampo (LC/L.1904-P), N° de venta: S.03.II.G.63, 2003. [www](#)

Series 1-15 de *Temas de coyuntura*

- 1 Reforming the international financial architecture: consensus and divergence, José Antonio Ocampo (LC/L.1192-P), Sales No. 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), Sales No. 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), Sales No. 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](#)
- 8 Hacia un sistema financiero internacional estable y predecible y su vinculación con el desarrollo social (LC/L.1347-P), N° de venta: S.00.II.G.31 (US\$ 10.00), 2000. [www](#)
- 9 Fortaleciendo la institucionalidad financiera en Latinoamérica, Manuel Agosin (LC/L.1433-P), N° de venta: S.00.II.G.111 (US\$ 10.00), 2000. [www](#)
- 10 La supervisión bancaria en América Latina en los noventa, Ernesto Livacic y Sebastián Sáez (LC/L.1434-P), N° de venta: S.00.II.G.112 (US\$ 10.00), 2000. [www](#)
- 11 Do private sector deficits matter?, Manuel Marfán (LC/L.1435-P), Sales No. E.00.II.G.113 (US\$ 10.00), 2000. [www](#)
- 12 Bond market for Latin American debt in the 1990s, Inés Bustillo and Helvia Velloso (LC/L.1441-P), Sales No. E.00.II.G.114 (US\$ 10.00), 2000. [www](#)
- 13 Developing countries' anti-cyclical policies in a globalized world, José Antonio Ocampo (LC/L.1443-P), Sales No. E.00.II.G.115 (US\$ 10.00), 2000. [www](#)
- 14 Les petites économies d'Amérique latine et des Caraïbes: croissance, ouverture commerciale et relations inter-régionales (LC/L.1510-P), Sales No. F.01.II.G.53 (US\$ 10.00), 2000. [www](#)
- 15 International asymmetries and the design of the international financial system, José Antonio Ocampo (LC/L.1525-P), Sales No. E.01.II.G.70 (US\$ 10.00), 2001. [www](#)

OTRAS PUBLICACIONES DE LA SECRETARÍA EJECUTIVA

- # Impact of the Asian crisis on Latin America (LC/G.2026), 1998. [www](#)
- # La crisis financiera internacional: una visión desde la CEPAL/The international financial crisis: an ECLAC perspective (LC/G.2040), 1998. [www](#)
- # Towards a new international financial architecture/Hacia una Nueva arquitectura financiera internacional (LC/G.2054), 1999. [www](#)
- # Rethinking the Development Agenda, José Antonio Ocampo (LC/L.1503), 2001. [www](#)

El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Oficina de la Secretaría Ejecutiva, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile.

Los títulos a la venta deben ser solicitados 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:.....