

## JULIO 2006

### NÚMERO ESPECIAL

- 1 Preservar el sistema multilateral de comercio: una evaluación de Doha
- 2 Las razones de fondo
- 3 Incierto status de iniciativas a favor de países en desarrollo
- 4 Acuerdo de Hong Kong sobre subsidios a las exportaciones
- 4 Las principales diferencias en agricultura
- 5 Lo perfecto es enemigo de lo bueno
- 5 Dificultades en negociaciones de acceso a mercados de productos agrícolas
- 6 Multilateralismo, la principal víctima
- 6 Los beneficios de la OMC
- 7 Importancia para la región de reanudar negociaciones

Esta publicación está disponible en Internet: [www.cepal.cl](http://www.cepal.cl) o [www.cepal.org](http://www.cepal.org)



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

## PRESERVAR EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO: UNA EVALUACIÓN DE DOHA

DIVISIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL E INTEGRACIÓN DE LA CEPAL

**E**l 24 de julio pasado Pascal Lamy, Director General de la Organización Mundial del Comercio (OMC), informó que las negociaciones de la llamada Ronda de Doha estaban “suspendidas” con el fin de “permitir la seria reflexión de los participantes que resulta claramente necesaria”.

La declaración no especifica cuándo podrían reanudarse. Probablemente esto signifique un período de tiempo prolongado antes de que se reanuden negociaciones que se preveía concluirían en el 2005.

Esta Ronda, a diferencia de las anteriores, puso el peso de la prueba en las economías industrializadas ya que decidió abordar la liberalización agrícola, sector donde, en general, tales economías no tienen ventajas comparativas.

Por lo tanto, el aporte básico al éxito de la negociación vendría por el lado de



las economías que más utilizan subsidios a las exportaciones agrícolas, dan apoyo doméstico a sus productores o que aplican las mayores barreras arancelarias a estos productos. Por cierto, como en toda negociación, esto debería balancearse con aportes de las economías en desarrollo en otros ámbitos, como acceso no agrícola, por ejemplo. Pero el rasgo distintivo de la Ronda es la liberalización agrícola.

La Declaración de Lamy surgió luego de fracasar la última reunión del llamado G-6 integrado por Estados Unidos, la Unión Europea, Japón, Australia, Brasil e India, grupo de países que se habían constituido en los principales interlocutores del proceso.

La explicación formal de la suspensión es que las diferencias entre estos actores principales permanecían irremediablemente amplias.

(continúa en página 2 ➡)

Estados Unidos se rehusó a flexibilizar su postura respecto de compromisos adicionales de rebajas en los montos de recursos que destinan a subsidios de apoyo a la producción agrícola. La Unión Europea, por su parte, fue vaga en sus declaraciones respecto de rebajas adicionales en los aranceles de productos agrícolas y menos clara aún en sus pretensiones respecto del universo de productos sensibles que serían marginados de estas rebajas. Brasil y la India fueron renuentes a aceptar compromisos significativos de rebaja de sus aranceles consolidados en la OMC, como parte de su aporte al buen resultado de las negociaciones.



### Las razones de fondo

Si bien estas son las explicaciones formales del fracaso de las negociaciones, la historia del sistema multilateral del comercio nos entrega una versión más profunda sobre la situación actual de Doha.

Cuando a principios de la década del 50 no fue posible obtener los votos del Congreso de Estados Unidos para crear la Organización Internacional del Comercio (OIC), un analista señaló que esa derrota representaba el triunfo de la alianza entre los “perfeccionistas” y los “proteccionistas”.

Los primeros consideraban que la OIC no iba lo “suficientemente lejos” y los segundos que iba “demasiado lejos”. El resultado fue que el sistema multilateral tuvo que esperar 50 años para contar con una organización internacional de pleno derecho para regular el comercio internacional.

Quizás esta sea una parábola útil para reflexionar sobre la situación actual de Doha, ya que algunos consideraban que los posibles resultados de la Ronda de Doha eran insuficientes respecto de las expectativas de liberalización iniciales. Otros, en tanto, estimaban que las demandas exigidas para alcanzar ese posible resultado eran excesivas y no beneficiaban a los países en desarrollo, objeto central de las actuales negociaciones.

Es cierto que algunos modelos utilizados para evaluar los escenarios posibles del impacto de las negociaciones –que por cierto presentan diversos problemas metodológicos y discrepancias en sus resultados con otros– entregan cifras acotadas, pero no insignificantes, de los beneficios esperados de esta Ronda, tanto en términos de PIB mundial como de incremento en exportaciones.

Es cierto además, que las ganancias se concentraban en un número específico de actores de la OMC y no se distribuían de manera uniforme entre los países desarrollados y en desarrollo, y tampoco al interior de los países en desarrollo. Pero, de la misma manera, las contribuciones individuales que se solicitaban entre los miembros no eran igualmente demandantes.

Examinemos esta afirmación por un momento. Existen cuatro grandes áreas de negociación en Doha:

1. agricultura
2. productos no agrícolas
3. comercio de servicios
4. facilitación de comercio.

Los grandes grupos de actores en las negociaciones de la OMC son tres:

1. países desarrollados (PD)
2. países en desarrollo (PED), aunque dentro de éstos existe una gran cantidad de posiciones divergentes, producto de los efectos diferenciados de la apertura
3. países menos adelantados (menos de US \$ 1.000 *per cápita*) (PMA).

Dentro de los resultados de Doha era claro que a los PMA no se les demandaría asumir compromisos de apertura de sus mercados agrícolas, de sus productos manufacturados, ni de sus sectores de servicios.

Adicionalmente, en el marco de la reunión Ministerial de Hong Kong en diciembre pasado, los miembros de la OMC (PD y PED) se comprometieron a extender a los PMA de manera permanente un trato preferencial para acceder a los mercados de los PD, y en la medida de lo posible, también en mercados de los PED.

Esta iniciativa incorpora el mercado de los PED a los beneficios preferenciales que estarían disponibles para los PMA en el trato especial. Este tema es cada vez más relevante, ya que incluyéndose los países asiáticos, los PMA accederían de modo preferencial a un mercado altamente dinámico y de creciente importancia relativa en la economía mundial. Este acceso preferencial se otorgaría además “con carácter perdurable”, sin plazo de vigencia, –como es actualmente– y libre de contingentes, aspecto de especial relevancia. Vale decir, los PMA no asumirían compromisos que le fuesen conflictivos y en materia de acceso a mercados serían beneficiarios netos.



## Incierto status de iniciativas a favor de países en desarrollo

A ello se suman de manera complementaria las iniciativas llamadas de Ayuda para el Comercio que, si bien no contaban con una articulación definitiva, se perfilaban por sus lineamientos como un eficaz complemento de los resultados de Doha.

Para esto, abordarían cuestiones relacionadas con el fortalecimiento de las capacidades institucionales de los países pero también, y más importante aún, del desarrollo de la oferta exportable, de manera de transformar acceso potencial en acceso real. Incluirían además cooperación para el desarrollo de las capacidades empresariales de los países.

El status de estas iniciativas luego de la suspensión de las negociaciones es incierto. Si bien no estaban condicionadas a los avances en las negociaciones, sin éxito en éstas, lo más probable es que el resultado sea inferior a lo que se venía gestando, aún en el escenario más optimista.

A ello hay que agregar las medidas de facilitación de comercio, con su impacto en la reducción de los costos de transacción, que sí formaban parte de las negociaciones. En este ámbito había propuestas interesantes presentadas por los propios PED, las que además habían conseguido consagrar un vínculo entre los aportes financieros y de asistencia técnica efectivamente recibidos y la capacidad de los PED de cumplir con los compromisos asumidos.

Vale decir, otra pérdida neta para los países en desarrollo. Probablemente surjan iniciativas para rescatar parte de este paquete, lo que sería muy positivo.

En cualquier caso, las organizaciones regionales deberían proceder a examinar el paquete que se estaba consensuando y evaluar la pronta factibilidad de avanzar regionalmente en algunas de tales áreas, con o sin reanudación en las negociaciones de Doha. Esa es la tarea a la que se abocará **CEPAL**, contactándose con otras organizaciones regionales.

El resto de los países en desarrollo no PMA también tendrían acceso a los recursos de Ayuda para el Comercio. Dependiendo de sus compromisos anteriores ante la OMC y de una serie de factores específicos (economías pequeñas vulnerables, países mediterráneos y otros), podrían acogerse a una serie de excep-

ciones contempladas en las propuestas de liberalización en bienes industriales, servicios y productos agrícolas, lo que les daría flexibilidad para graduar los compromisos y moderar los posibles efectos negativos de la apertura.

Es correcto reconocer que estas flexibilidades no estaban plenamente acordadas y que algunas propuestas generaban tensiones entre los propios PED, pero lo más probable es que un grupo importante de ellas formaría parte del paquete final de la negociación, proveyendo la flexibilidad requerida.

La más importante de estas propuestas es que la liberalización, tanto en el mercado de productos agrícolas como en el de productos no agrícolas, se daría a partir de los aranceles consolidados, como ha sido siempre, y no de los aplicados. Los primeros son sustancialmente mayores en el caso de casi todos los PED, lo que significa, en la práctica, un impacto muy reducido en términos de liberalización efectiva.

Por lo tanto, las negociaciones se habían

**La CEPAL propone evaluar la pronta factibilidad de avanzar regionalmente en las iniciativas de Ayuda para el Comercio**

concentrado entre un grupo específico de países desarrollados y en desarrollo, cuyos mercados son los de mayor interés.

Para los países en desarrollo el gran tema de negociación era el comercio de productos agrícolas, organizado alrededor de tres temas:

1. competencia de las exportaciones, que incluye subsidios a las exportaciones, disciplinas sobre empresas comercializadoras del estado, créditos a las exportaciones y ayuda alimentaria
2. subsidios internos a la producción (ayuda interna)
3. acceso a mercados.

Las negociaciones más duras se concentraron en el segundo y el tercero.



ALEJANDRO HOPPE

## Acuerdo de Hong Kong sobre subsidios a las exportaciones

En diciembre pasado, en la reunión Ministerial de Hong Kong se acordó, en principio, que se eliminarían progresivamente los subsidios a la exportación para el año 2013. Esto condicionado a los resultados de Doha, especialmente en cuanto a los otros aspectos relacionados con competencia de las exportaciones.

Si bien los efectos prácticos de la decisión sobre subvenciones a la exportación pueden ser menores, ya que Estados Unidos subsidia relativamente poco sus exportaciones de productos agrícolas y la UE tenía igualmente contemplado eliminarlos en el 2013 en su proceso interno de reforma, su valor radica en consolidar este compromiso en un tratado internacional.

Además, la condicionalidad establecida permitía establecer disciplinas sobre otras políticas distorsionantes como son los créditos, garantías y seguros a las exportaciones, las empresas comerciales del Estado, y bajo ciertas modalidades, la ayuda alimentaria. Estos avances también quedaron en suspenso.

## Las principales diferencias en agricultura

Veamos entonces los dos componentes críticos: apoyo interno y apertura arancelaria. Los estudios del Banco Mundial, entre otros, indicaban que la eliminación total de los subsidios internos representaba sólo un 5% de las ganancias globales de la liberalización del sector. El 93% de las ganancias provendría de la liberalización arancelaria.

¿Por qué entonces un componente de la negociación que representa tan poco en los beneficios globales de la misma tiene un peso tan decisivo en la definición del resultado final?

Por de pronto, aunque sea un porcentaje pequeño del total de beneficios, su impacto político sigue siendo de amplias proporciones. Esa es una primera pista para entender el papel que jugaron en las negociaciones. Además, para algunas categorías de productos pueden ser especialmente distorsionantes del comercio: lácteos, carnes, azúcar y otros.

### Compromisos y gastos efectivos Caja Ambar

(Cifras en moneda de cada miembro)

	Consolidado 2004	Aplicado 2004	Margen disponible	Propuesta de cada miembro			
				Caja Ambar	G-20	G-10	EE.UU
<b>Unión Europea (15)</b> (miles de millones de Euros)	67.2	32	35.2	13.4	20.1	11.4	20.1
<b>Estados Unidos</b> (miles millones de US \$)	19.1	12.7	6.4	5.7	7.6	7.6	7.6
<b>Japón</b> (miles de millones de Yenes)	3.973	611	3.362	993	1.391	1.112	1.391

Fuente: Comunicación de Canadá Job (06) 151, 22 de mayo 2006.

¿Pero cuál era la situación hasta el 24 de julio en las negociaciones? ¿Cuál era el problema de fondo? Para ello debemos recordar cuál era la situación inicial de las negociaciones: los compromisos asumidos por los miembros de la OMC al término de la Ronda Uruguay (RU) que creó esta organización (ver cuadro). En el cuadro se describe la situación de los subsidios domésticos clasificados en la Caja Ambar (subsidios que más distorsionan el comercio) sobre los cuales existen datos



sobre niveles aplicados. La ayuda doméstica total incluye además de éstos, los subsidios de la caja azul, y los subsidios de *minimis*. El ejercicio del cuadro debe tomarse como una primera aproximación al tema, pues no incluye todos los componentes mencionados ni los diversos escenarios.

Sin embargo, el cuadro nos muestra un resultado clave. En todos los casos se produce una rebaja sustantiva de la ayuda interna en comparación con los niveles consolidados en la RU, lo que constituye un avance significativo respecto de lo existente. Por ejemplo, en el marco de la RU, la UE tenía un techo de € 67 mil millones de programas bajo Caja Ambar. Esta cifra se reducía a una cifra entre € 11 y 20 mil millones, si se consideraban las propuestas de rebaja de Estados Unidos y de la propia Unión Europea.

### Lo perfecto es enemigo de lo bueno

¿Por qué entonces no se llegó a un acuerdo en este aspecto? Algunos miembros de la OMC criticaban el hecho que la propuesta de Estados Unidos, sumando el conjunto de sus programas de apoyo, le permitiría mantener un nivel de subvenciones superior al que actualmente aplica, aún cuando éste

es sustancialmente menor al que podría aplicar en el marco de sus actuales compromisos.

Al no concluir la Ronda de Doha, no sólo no habrá un compromiso de rebaja por parte de los miembros que más distorsionan el comercio de productos agrícolas si no que, más aún, éstos podrán volver a sus niveles comprometidos en la OMC sin violar sus compromisos, es decir, empeorando la situación respecto del inicio de la Ronda de Doha: lo perfecto es enemigo de lo bueno.

Sin embargo, queda abierta para los miembros la opción de recurrir a los mecanismos de solución de controversias, como sucedió recientemente en los casos del azúcar y del algodón, aunque con los riesgos asociados a una solución legal, mayor tensión al sistema e incertidumbre sobre las reglas comerciales aplicables.

Un problema adicional es que se mantienen los riesgos de trasvasije de subsidios de una categoría a otra, producto de la falta de transparencia en la información y administración de programas. En definitiva, si bien la situación propuesta no era necesariamente satisfactoria respecto de expectativas más ambiciosas, sí era una

situación preferible a la actual y por cierto, mejor que un fracaso.

### Dificultades en negociaciones de acceso a mercados de productos agrícolas

Más complicada, sin embargo, se presentaba la situación de las negociaciones de acceso a mercados de productos agrícolas.

Como se mencionó al inicio, el problema radicó en que Estados Unidos condicionó mejorar sus compromisos en subsidios internos a rebajas sustantivas de las barreras arancelarias de los otros participantes.

La Unión Europea estuvo dispuesta a responder tímidamente a esta exigencia, no en los niveles planteados por Estados Unidos, pero muy próximos a los niveles del G-20, en la medida que pudiera exceptuar de sus rebajas a un número de productos sensibles. Aunque nunca precisó qué porcentaje de líneas sería –se mencionó un 8%–, la preocupación surgió de los estudios del Banco Mundial que señalaban que la inclusión de sólo un 2% de líneas arancelarias como productos sensibles, significaría una

reducción de 75% en el total de beneficios de las negociaciones agrícolas.

Por su parte, los PED demandaron poder designar ellos el número de productos especiales (por motivos de seguridad alimentaria, entre otros) que requerían un trato distinto no especificado, además de un sistema de salvaguardias especiales. Esto sin mencionar que sus rebajas serían a partir de los niveles consolidados en la OMC, que, en promedio, son un 48% versus un 21% para el caso de los aranceles aplicados. Ello además de poder contar con la categoría de productos sensibles para graduar apertura, que era la misma que solicitaba la Unión Europea.

De este modo, el conjunto de excepciones a las rebajas arancelarias, junto a las diferencias entre aranceles aplicados y consolidados, podría significar, en la práctica, que las oportunidades nuevas de acceso a mercado serían poco significativas. Diversos estudios, en particular de la OECD, indican que el comercio Sur-Sur –el más dinámico de los últimos años– es el que mayores beneficios podía obtener, si se lograban niveles aceptables de liberalización.

En ese contexto de exclusiones, de productos y de salvaguardias especiales, las ventajas de la liberalización Sur-Sur se diluían y es muy poco probable que tal tipo de liberalizaciones pueda conseguirse a través de negociaciones bilaterales o de bloques regionales.

La imposibilidad de cuadrar todas estas posiciones llevó a la suspensión de las negociaciones.

## Multilateralismo, la principal víctima

Pero las implicancias de esta situación son mayores que los simples números involucrados.

La primera víctima de este fracaso es el multilateralismo, debiendo entonces evaluarse con seriedad el costo de oportunidad de no contar con una organización como la OMC. Este temor fue justamente uno de los principales impulsos que permitió la creación de la OMC hace más de 10 años. Segundo, el interés del

sector privado por las ganancias que se obtendrían de un sistema multilateral fuerte fue el otro gran impulsor de la OMC.

Ambos elementos estuvieron ausentes en estas negociaciones. El primero por la solidez que ha mostrado en sus 10 años de existencia la OMC y la capacidad del sistema multilateral de sobrevivir en sus más de 50 años. El sector privado en cambio, especialmente en los países desarrollados, ha encontrado en las negociaciones bilaterales un mecanismo que les permite negociar acuerdos ventajosos con países en desarrollo, transformando a la OMC en un lugar para regular las relaciones entre los países desarrollados y las economías emergentes, atrayendo a ella especialmente a China, India y próximamente a Rusia.

## Los beneficios de la OMC

Es pertinente recordar la importancia de una organización como la OMC y los beneficios que reporta. En particular, como estabilizadora de los flujos comerciales y ancla de los términos y condiciones en las que tienen lugar. Kindleberger consideraba el sistema multilateral como un bien público internacional.

Por ejemplo, durante la crisis asiática, la OMC contuvo las posibles presiones proteccionistas ya que los países no pueden modificar sus aranceles ni adoptar medidas que restrinjan el comercio distintas de las que contemplan sus acuerdos. América Latina y el Caribe mantuvieron inalterada su política comercial en este episodio.

Las rebajas arancelarias obtenidas son consolidaciones de las condiciones de acceso a mercados. Desde esta óptica, la eventual eliminación de los subsidios a la exportación y la rebaja de los niveles de apoyo interno para los productos agrícolas que se venía consiguiendo constituía un claro progreso en la creación de un comercio justo.

Asimismo, la mejora de determinadas reglas comerciales, como la utilización de medidas antidumping, los obstáculos técnicos al comercio y las medidas sanitarias y fitosanitarias

Producido por los Servicios de Información de la CEPAL

■ Editora: Pilar Bascuñán, con la colaboración de Lezak Shallat y Lucía Concha  
 ■ Diagramación: Alvaro Muñoz

■ Dirección: Av. Dag Hammarskjöld 3477, Vitacura, Santiago, Chile.  
 ■ Teléfonos: (562) 210-2380, (562) 210-2000.  
 ■ Fax: (562) 228-1947. ■ Sitio web: www.cepal.cl o www.cepal.org  
 ■ Correo electrónico: dpsantiago@eclac.org

Los íconos incluidos en este boletín representan las diversas culturas aborígenes americanas así como algunos hitos de la historia de la región, y están grabados en los exteriores de las salas de conferencia de la sede de la CEPAL en Santiago, Chile.



Observatorio astronómico



Fell's Cave



Números mayas



Maíz



Santiago del nuevo extremo

utilizados frecuentemente como herramientas proteccionistas, han sido reguladas por la OMC. No ha sido posible disciplinar esta situación adicionalmente en el marco de los acuerdos bilaterales y regionales, ni siquiera en los más sofisticados. Esto es una clara demostración que es la OMC, como espacio multilateral, el llamado a seguir abordándolos en el futuro.

Por otra parte, es en la OMC donde los países en desarrollo han podido presentar con éxito sus reclamos frente a políticas proteccionistas. No hay otra organización en la que éstos puedan buscar corrección de este tipo de políticas. Es cierto que el sistema de solución de controversias de la OMC podría perfeccionarse a favor de los PED, pero esto es nuevamente parte del debate con los perfeccionistas.

En la OMC cada miembro tiene un peso formal equivalente al de otro, independiente de su tamaño relativo, su nivel de desarrollo y por cierto, del nivel de sus contribuciones financieras. Sin duda que el proceso de toma de decisiones puede ser perfeccionado y no ha sido siempre un modelo de transparencia. Pero eso es parte del inevitable proceso de perfeccionamiento de las instituciones multilaterales, que no puede estar exento de una fuerte dosis de pragmatismo.

**Como dice Pascal Lamy, existe aún una oportunidad para “examinar las opciones disponibles y reconsiderar las posiciones”.**

## **Importancia para la región de reanudar negociaciones**

La suspensión de las negociaciones impulsará activamente la agenda de negociaciones bilaterales emprendida por Estados Unidos y la Unión Europea y los países del Asia más recientemente, China incluida. Ahora habrá una mayor cantidad de países, en todas las regiones, dispuestos a hacerlo.

Esto significará mayor discriminación para aquellos países de la región que se encuentran fuera de algún acuerdo con los mercados más relevantes.

En el caso de América Latina, el MERCOSUR probablemente deba regresar a la mesa de negociaciones con la Unión Europea e incluso deba evaluar si, en ausencia de resultados en Doha, no cabría considerar alguna modalidad de negociación con Estados Unidos. En todo caso, tales negociaciones serán más complicadas sin la redefinición de los tres pilares de la negociación agrícola que consideraba Doha.

Por ello, la conclusión natural es que se deben retomar las negociaciones de la OMC en el más corto plazo posible, probablemente a fines del año 2006, para colaborar en el esfuerzo de renovación de la autoridad de negociación del Gobierno de los Estados Unidos (TPA).

En todo caso, hasta ahora nadie ha retirado las ofertas que estaban en la mesa y eso es muy positivo.


Existe aún una oportunidad para asegurar que el esqueleto de los avances existentes sea preservado para cuando se reanuden y reevaluar el conjunto del proceso de forma de encontrar una alternativa para avanzar.

Quizás el pronunciamiento de los principales actores de la negociación sería más completo y bienvenido si, junto con reiterar su compromiso con el marco multilateral, confirmaran la vigencia de sus ofertas y la disposición a retomar las negociaciones. Un avance adicional consistiría en buscar algún tipo de implementación de ciertas medidas a favor de los países menos adelantados que se lograron alcanzar durante el proceso de negociaciones. Lo mismo podría demandarse en torno a avances específicos en

materia de Ayuda para el Comercio.

Se debe aprovechar positivamente lo que Pascal Lamy ha llamado el “intermedio para pasar revista a la situación, examinar las opciones disponibles y reconsiderar las posiciones”.

Es necesario colaborar con el esfuerzo por “mantener la presión en pro de una evolución política que permita una reanudación de las negociaciones” y preparar el terreno para construir las bases de un acuerdo aceptable. La responsabilidad de ello recae en gran medida, aunque no exclusivamente, en los que contribuyeron a la decisión de suspender las negociaciones. Pero principalmente en Estados Unidos y la Unión Europea, debido a su responsabilidad en las políticas que han generado este *impasse* y a su papel en el sistema multilateral de comercio.

De no obtenerse eso pronto, existe el riesgo de que pasen varios años antes de retomar las negociaciones en el marco de la OMC: un pésimo escenario para los países en desarrollo. 

**1** **Condiciones y políticas de competencia. Economías pequeñas de Centroamérica y el Caribe**, por Claudia Schatan y Marcos Avalos (coordinadores). Libro editado por el Fondo de Cultura Económica y la **CEPAL**, junio de 2006. Análisis de la situación actual en materia de competencia en estos países. Los autores hacen recomendaciones para fortalecer la institucionalidad y crear mercados sanos y competitivos. [www](#)



**2** **El papel de la familia en la protección social en América Latina**, por Guillermo Sunkel, Libro de la **CEPAL**, abril de 2006 (LC/L.2530-P/E, español). Serie Políticas sociales N° 120. Análisis de los profundos cambios en las últimas décadas, como el envejecimiento de la población, aumento de la jefatura familiar femenina y reducción del tamaño promedio de las familias. Ahora, ante la insuficiencia del sistema de protección social, estos núcleos enfrentan una mayor demanda y “sobrecarga” de funciones. El autor postula nuevas opciones de política

para las estructuras y dinámicas familiares actuales. [www](#)

**3** **La medición de los objetivos de desarrollo del milenio en las áreas urbanas de América Latina**, por Simone Cecchini, Jorge Rodríguez, Daniela Simioni, junio de 2006 (LC/L.2537-P/E, español) Serie Estudios estadísticos y prospectivos N° 43. El documento presenta una serie de indicadores comparables a nivel regional para el seguimiento de los Objetivos de Desarrollo del

Milenio (ODM) en 36 áreas urbanas de nueve países de América Latina. Los indicadores fueron calculados usando bases de micro datos de censos de población y vivienda y de encuestas de hogares. [www](#)

**4** **Patrones de especialización comercial y desempeño del mercado de trabajo en América Latina**, por Jaime Ros, julio de 2006, (LC/L.2566-P/E, español), Serie Macroeconomía del desarrollo N° 49. Se exploran los vínculos en estos temas en tres subregiones: México y Centroamérica; Mercosur y Chile; y la Comunidad Andina, durante el período 1990-2003. Incluye datos sobre la concentración de las exportaciones por región de destino e importancia de la migración y las remesas familiares y un análisis sobre el desempeño del mercado de trabajo en cuanto a empleo formal e informal, tasa de desempleo y crecimiento de los salarios reales, entre otros aportes. [www](#)

**5** **Política fiscal en países especializados en productos no renovables en América Latina** por Juan Pablo Jiménez y Varinia Tromben, abril 2006, (LC/L.2521, español). Serie Macroeconomía del desarrollo N° 46. Se revisan los instrumentos tributarios con que cuentan estos países, la evolución y composición de sus erogaciones y el desempeño fiscal resultante, así como los mecanismos de estabilización. Tras las conclusiones, los autores hacen recomendaciones para el diseño de la política fiscal dada la volatilidad de los precios de los productos no renovables, que dificulta la determinación del nivel sostenible del gasto del sector público. [www](#)

**Solicitudes a:**  
Unidad de Distribución,  
**CEPAL**, Casilla 179-D,  
Santiago, Chile  
Fax: (56-2) 210-2069  
Correo electrónico:  
publications@cepal.org  
[www](#): disponible en  
[www.cepal.cl](http://www.cepal.cl) y  
[www.cepal.org](http://www.cepal.org)

MES	EVENTO	LUGAR
<b>JULIO</b>		
6	Diálogo anual de comisiones regionales de la ONU con el Consejo Económico y Social de la ONU (ECOSOC), en el marco del período de sesiones 2006 del ECOSOC	Ginebra, Suiza
10	Foro virtual “Lét Agogo (Leche en Abundancia): Una experiencia que desafía todas las dificultades y desarrolla con éxito el sector lechero en Haití”, a través del sitio web: <a href="http://www.risalc.org">http://www.risalc.org</a> , en el marco del concurso Experiencias en innovación social, <b>CEPAL</b> / Fundación Kellogg / Cooperación Italiana	Sede de la <b>CEPAL</b> , Santiago, Chile
10	Apertura Escuela de Verano sobre Economías Latinoamericanas 2006, de la <b>CEPAL</b>	<b>CEPAL</b>
13	Encuentro Iberoamericano sobre Migración y Desarrollo, reunión preparatoria para la XVI Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y Gobierno	Madrid, España
14	Foro virtual “Una experiencia concreta de atención de salud comunitaria en la Amazonía: el proyecto Acciones de salud comunitaria en la floresta nacional de Tapajos”, a través del sitio web: <a href="http://www.risalc.org">http://www.risalc.org</a> , en el marco del concurso Experiencias en innovación social, <b>CEPAL</b> / Fundación Kellogg / Cooperación Italiana	<b>CEPAL</b>
14	Firma convenio de cooperación <b>CEPAL</b> y Corporación Andina de Fomento (CAF), <b>CEPAL</b>	<b>CEPAL</b>
25	Presentación <i>Estudio económico para América Latina y el Caribe, 2005-2006</i> , <b>CEPAL</b>	<b>CEPAL</b>
27	Firma convenio de colaboración <b>CEPAL</b> y Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI), <b>CEPAL</b>	<b>CEPAL</b>

