Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.1862
22 de octubre de 1998

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

INFORME FINAL DE LA IV REUNIÓN DE RESPONSABLES GUBERNAMENTALES DE POLÍTICA COMERCIAL DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE */

(Santiago de Chile, 20 y 21 de agosto de 1998)

*/ Este documento ha sido elaborado por Vivianne Ventura Dias, Jefa de la Unidad de Comercio Internacional de la CEPAL, a base de notas preparadas por Amparo Pacheco, Relatora de la Reunión, y Verónica Silva, y Miguel Izam, funcionarios de la Unidad de Comercio Internacional de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL; e incluye comentarios de las Secretarías del SELA y la ALADI. Un borrador preliminar de este Informe fue distribuido con anterioridad entre los participantes de la reunión, con el fin de recoger sus comentarios. Las opiniones expresadas en este trabajo, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no coincidir con las de la Organización.

98-10-801

ÍNDICE

Página

I. INTRODUCCIÓN 1
II. ANTECEDENTES 3
III. APERTURA DE LA REUNIÓN 4

Tema 1: Los grandes temas de la economía internacional que afectan la inserción internacional de los países de América Latina y el Caribe 5
Tema 2: Los desafíos y las oportunidades de las negociaciones para la formación del ALCA 5
Tema 3: El proceso de convergencia de la integración regional 7
Tema 4: Las próximas negociaciones comerciales en acceso a mercados, con especial referencia a la agricultura 10
Tema 5: Las próximas negociaciones comerciales en acceso a mercados, con especial referencia a la inversión extranjera 14
Tema 6: Una agenda de negociación de los países industrializados y en particular de los Estados Unidos: las cuestiones planteadas por los acuerdos sectoriales 17
Tema 7: Una agenda positiva de comercio para América Latina y el Caribe: resultados de estudios nacionales (Argentina, Brasil, Chile y Uruguay) 17
Tema 8: La convergencia regional en materia de liberalización y de normas comerciales 21

SÍNTESIS DE LAS PRINCIPALES CONCLUSIONES Y CLAUSURA DE LA REUNIÓN 22

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo I: Lista de Participantes 25
Anexo II: Agenda de la Reunión 39
Anexo III: Agenda Comentada 41
Anexo IV: Lista de Documentos Distribuidos 71
Anexo V: Síntesis de la Reunión de las Secretarías de los Organismos de Integración y Cooperación 73

I. INTRODUCCIÓN

La División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL, a través de su Unidad de Comercio Internacional, realizó conjuntamente con las Secretarías del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la IV Reunión de Responsables Gubernamentales de Política Comercial de América Latina y el Caribe, los días 20 y 21 de agosto de 1998, en la sede de la CEPAL, en Santiago de Chile. La Reunión fue organizada en el marco del programa de trabajo de las tres Secretarías (ALADI/CEPAL/SELA), y tenía como objetivo principal aportar elementos para la formulación de posiciones negociadoras de los gobiernos latinoamericanos y del Caribe en los trabajos que se iniciarán en el ámbito del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y en las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), dando así seguimiento a lo acordado en las Reuniones anteriores realizadas respectivamente en Quito, Caracas y Montevideo.

Con ese propósito fueron examinados la evolución reciente del comercio internacional, y la inserción de América Latina y el Caribe en los flujos internacionales de bienes, servicios y capitales; los avances y dificultades en la agenda multilateral de comercio; las oportunidades y los retos de la formación del ALCA, incluyendo el proceso regional de negociación; y la convergencia entre los diferentes esquemas de integración subregional.

La Reunión contó con la participación de representantes de varios países de América Latina y el Caribe, académicos y representantes de varios organismos internacionales y regionales (véase el Anexo I con la lista de participantes). Los debates fueron estructurados en torno de los siguientes tópicos: 1) Los grandes temas de la economía internacional que afectan la inserción internacional de los países de América Latina y el Caribe; 2) Los desafíos y las oportunidades de las negociaciones para la formación del ALCA; 3) El proceso de convergencia de la integración regional y los desafíos y oportunidades generados por la formación del ALCA; 4) Las próximas negociaciones comerciales sobre acceso a mercados, con particular referencia a la agricultura (en el ámbito multilateral y en las relaciones con la Unión Europea y los Estados Unidos); 5) Las próximas negociaciones comerciales sobre acceso a mercados, con particular referencia a la inversión extranjera (en el ámbito multilateral y en las relaciones con la Unión Europea y los Estados Unidos); 6) La agenda de negociación de los países industrializados, en particular de los Estados Unidos; y las cuestiones planteadas por los acuerdos sectoriales; 7) Una agenda positiva de comercio para América Latina y el Caribe: resultados de algunos estudios nacionales (Argentina, Brasil, Chile y Uruguay); y 8) La convergencia regional en materia de liberalización y de normas comerciales. (Véase el Anexo II con la Agenda de la Reunión).

Las presentaciones de las tres Secretarías organizadoras fueron reunidas en un documento de síntesis, que fue distribuido durante la Reunión (véase el Anexo III con la Agenda Comentada). Los documentos de apoyo, que están mencionados en la Agenda Comentada también fueron distribuidos por las Secretarías de la ALADI, de la CEPAL y del SELA. Otros documentos fueron también distribuidos para complementar la información pertinente (véase el Anexo IV con la lista de los documentos distribuidos).

La IV Reunión de Responsables Gubernamentales de Política Comercial fue precedida por una Reunión de las Secretarías de los Organismos de Integración y Cooperación de América Latina y el Caribe, organizada también en forma conjunta por las Secretarías de la ALADI, de la CEPAL y del SELA, que se realizó en la sede de la CEPAL, en Santiago de Chile, el día 19 de agosto de 1998 (véase el Anexo V con la Ayuda Memoria de esa Reunión).

II. ANTECEDENTES

El mecanismo de trabajo ALADI/CEPAL/SELA fue establecido en la Primera Reunión de Responsables Gubernamentales de Política Comercial de América Latina y el Caribe, realizada en Quito, Ecuador, en octubre de 1994, con los fines de: profundizar y ampliar los estudios sobre armonización de las normas e instrumentos de política comercial que se aplican en los acuerdos y esquemas de integración de la región, y en los países que no pertenecen a ninguno de ellos; efectuar estudios y recomendar acciones de apoyo para la convergencia entre los distintos acuerdos de integración y entre éstos y los países que no pertenecen a ninguno de ellos, y analizar los resultados de la Ronda Uruguay desde la perspectiva de la integración regional y subregional.

La Segunda Reunión fue realizada en Caracas, en la sede del SELA, en febrero de 1996, con un temario más amplio, pero con una preocupación principal en el tema de la convergencia de los esquemas de integración subregional y regional, frente al proceso de formación de un área de libre comercio continental.

Finalmente, la Tercera Reunión fue realizada durante la XXII Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano del SELA, en la sede de ALADI, en octubre de 1996. En esa reunión las delegaciones presentes constataron la mayor amplitud que tienen los temas de política comercial, cuyo ámbito excede los aspectos de acceso a los mercados de bienes. Asimismo, el carácter multidisciplinario que tomaron las negociaciones, refuerza la necesidad de que al interior de los gobiernos exista una mayor coordinación interinstitucional en la definición de posiciones de negociación. Quedó clara, entonces, la necesidad de reforzar la capacidad regulatoria de los gobiernos, a fin de cumplir con los compromisos asumidos en el ámbito multilateral.

La IV Reunión debería haber sido realizada en septiembre de 1997, pero por distintas razones, fue postergada para 1998. La CEPAL como agencia organizadora de la IV Reunión, así como las Secretarías del SELA y de la ALADI, hicieron grandes esfuerzos para convocar a esta reunión y permitir un intercambio de ideas entre los negociadores de la región, antes que empezaran las reuniones de los grupos negociadores del ALCA en Miami, y que se retomen los trabajos en la OMC, en Ginebra. El momento actual requiere un diálogo amplio entre los responsables gubernamentales de política comercial; dada la proximidad de las negociaciones de la ronda del milenio, en el ámbito multilateral.

Mientras tanto los trabajos con vistas a la creación del ALCA entraron en una nueva etapa, y también se ha acelerado la preparación de la Cumbre América Latina/Unión Europea. La complejidad de los temas de negociación y la variedad de los foros pertinentes tienen un profundo impacto sobre la capacidad técnica relativamente limitada de los países de América Latina y el Caribe. Además, el proceso de convergencia de los acuerdos subregionales y regionales requiere cada vez más de la atención y los recursos de los gobiernos de la región.

III. APERTURA DE LA REUNIÓN

La apertura de la reunión estuvo a cargo del señor José Antonio Ocampo, Secretario Ejecutivo de la CEPAL, quien dio la bienvenida a los participantes y expresó su satisfacción de que la reunión se realizara en la CEPAL. En su discurso destacó la importancia de la reunión, dados la proximidad de negociaciones del ALCA, el probable lanzamiento de la Ronda del Milenio en el marco de la OMC, el encuentro entre América Latina y el Caribe y Unión Europea previsto para 1999, y la notable intensificación de las negociaciones intrarregionales ocurrida en los últimos años. Hizo hincapié en la relativa lentitud de las primeras etapas en las negociaciones del ALCA, lo que le permitiría a la región definir mejor sus necesidades de preparación técnica; el alcance del encuentro entre los países latinoamericanos y caribeños y la Unión Europea para mejorar el equilibrio comercial entre ambas regiones, y la transcendencia del tema agrícola en las próximas negociaciones del milenio.

Asimismo, señaló que la negociación del ALCA debe ser acompañada por la consolidación de los esfuerzos de integración a través del perfeccionamiento y la ampliación de los acuerdos de integración regional. Al concretarse aquella, la razón de ser de los acuerdos de integración subregionales se encontraría en abordar nuevos temas como lo son la integración laboral, social y física, así como la coordinación macroeconómica.

Posteriormente, los representantes de los organismos co-auspiciadores, el señor Juan Francisco Rojas, Secretario General Adjunto de la ALADI, y la señora Manuela Tortora, asesora del SELA, agradecieron la hospitalidad de la CEPAL, y a su vez destacaron la importancia del foro, considerando los desafíos que plantea la negociación del ALCA y su relacionamiento con las labores de las instituciones que representan. Así, los resultados de esta reunión serán presentados al próximo Consejo de Ministros del SELA a realizarse en septiembre. La representante del SELA también mencionó la Reunión de Secretarías de Integración y Cooperación de América Latina y el Caribe, realizada en el día anterior, como un mecanismo complementario a la Reunión de Responsables Gubernamentales de Política Comercial.

A continuación fueron designados por aclamación, el señor José Antonio Martínez, Director General Sectorial de Comercio Exterior del Ministerio de Industria y Comercio de Venezuela, como Presidente de la reunión, y la señora Amparo Pacheco, Directora de Negociaciones Comerciales Internacionales del Ministerio de Economía, Industria y Comercio Exterior de Costa Rica, como Relatora de la misma. Al asumir los trabajos, el Presidente aclaró que no habría un documento final para ser aprobado, pero que la Relatora expondría al término de la reunión, un resumen de los aspectos más importantes de los debates, que serían posteriormente desarrollados en un informe por la Secretaría de la CEPAL.

TEMA 1: LOS GRANDES TEMAS DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL QUE AFECTAN LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (Presentación por la Secretaría del SELA) (véase el Anexo III)

TEMA 2: LOS DESAFÍOS Y LAS OPORTUNIDADES DE LAS NEGOCIACIONES PARA LA FORMACIÓN DEL ALCA (Presentación por la Secretaría de la CEPAL) (véase el Anexo III)

Síntesis de los debates

Un funcionario de la CEPAL planteó dos interrogantes: en primer lugar, remarcó la importancia de organizar las negociaciones por temas, definiéndose cómo la región se ordena para abordar los mismos, y cuáles serían los prioritarios para la definición de las estrategias y tácticas de la región. Señaló que a partir de los términos de referencia de los grupos negociadores del ALCA se podía identificar dos temas clave: acceso a mercados y agricultura. En segundo lugar, con respecto a la crisis asiática se interrogó si ésta tendría un carácter coyuntural o estructural, inclinándose más bien por lo último. Consideró que pueden ocurrir transformaciones estructurales, por ejemplo, en el ámbito del financiamiento, los servicios y los productos básicos no tradicionales que podrían llevar a un reordenamiento en la discusión regional.

Una delegación sugirió que se incluyera en el trabajo futuro de las Secretarías, las tendencias en materia de privatización, su relación con la inversión extranjera directa y con los cambios en el papel del Estado. Destacó la calidad de la publicación anual de la CEPAL (Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe), y planteó la necesidad de profundizar el análisis de la relación de América Latina y el Caribe con los Estados Unidos, y no limitar éste al marco del ALCA, ya que este proceso contempla plazos muy largos. Por otra parte, cuestionó la proposición de que sólo países con un ingreso per cápita anual de más de 10.000 dólares se beneficien de la globalización. Aunque reconoció que éstos tienen una participación más activa en el proceso, mencionó que segmentos de la población en otros países también se beneficiarían del mismo. Finalmente, hizo una llamada a elaborar una agenda para el desarrollo que vaya más allá de los temas comerciales.

Otro participante hizo tres comentarios asociados con el concepto de globalización: 1) Que no se trata de un resultado autónomo e inexorable de fuerzas ajenas, sino que éste depende también de decisiones internas. 2) Surge entonces la pregunta de cómo administrarla, ya que según su desarrollo genera efectos diferenciados sobre distintos segmentos de la población. 3) A su vez, la regionalización y la multilateralización surgen como formas compatibles de acción colectiva para administrar la globalización.

La asesora del SELA se refirió a un reciente documento de ese organismo que versa sobre las distintas opciones que los países latinoamericanos y caribeños tienen ante el ALCA. Dicho documento plantea la necesidad de analizar las barreras que instrumentos de la política comercial en Estados Unidos imponen a los productos de la región. Además se refiere al tema de un mecanismo efectivo de solución de controversias, y a la importancia relativa del ALCA en la agenda de negociaciones de los Estados Unidos.

Otro participante, refiriéndose a lo planteado anteriormente, opinó que no necesariamente los plazos en el ALCA serían tan prolongados. Por ejemplo, la liberalización del sector servicios en este foro parte del compromiso de *status quo* asumido en la OMC. En este mismo contexto sostuvo que las reformas económicas en América Latina y el Caribe habían sido profundas y rápidas, sin que existiera la posibilidad de evaluar sus impactos. Por consiguiente los marcos regulatorios estarían obsoletos y se requieren otras modalidades de negociaciones. En este sentido rescató el valor de los trabajos preparatorios del ALCA, donde se ha avanzado en transparencia, en cobertura de información, y en amplitud de temas, más allá de lo previsto en la agenda OMC. Concluyó que la globalización es un proceso irreversible puesto que es conducido por la acción del sector privado, y en el que la negociación bilateral constituye sólo un complemento.

Otro participante coincidió con el funcionario de la CEPAL en que existía no sólo una interrelación entre temas y foros, sino además una creciente vinculación entre los temas financieros y los comerciales, que demandaba más esfuerzo de análisis para integrarlos. Recién empezaba una toma de conciencia de la globalización, y se estaban apreciando los efectos negativos asociados. Por eso, en su entendimiento, la paralización del *fast-track* produjo alivio en la región, y permitió que se ganara algún tiempo para la preparación técnica. La multiplicidad de las negociaciones requiere cooperación horizontal (en temas) y vertical (entre foros), y del apoyo técnico de organismos regionales, para promover la capacitación técnica de los negociadores.

Finalmente, otro participante sugirió que aunque la globalización y la regionalización sean categorías distintas, están estrechamente relacionadas. La globalización se expresa a nivel regional y el regionalismo es una manera de participar activamente en el proceso de mundialización. Así también, el enfoque por temas permite ordenar las negociaciones que se desarrollan en diversos foros. La estrategia de los países y sus objetivos de negociación en distintos foros permite resguardar la coherencia en el tratamiento a dar a cada tema. La profundidad del análisis y los compromisos asumidos en cada tema depende de los foros. Ejemplificó la interrelación existente entre los foros, mediante una referencia a la amplitud del Acuerdo AMI (Acuerdo Multilateral de Inversión) en la OCDE, cuya aprobación invalidaría futuras negociaciones sobre inversiones en otros foros.

TEMA 3: EL PROCESO DE CONVERGENCIA DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL
(Presentación por las Secretarías de ALADI, de la SIECA y de la Comunidad Andina) (véase el Anexo III).

Síntesis de los Debates

Una delegación hizo notar que la agenda comercial se ha ido ampliando hasta abarcar otros temas económicos como son los servicios, las inversiones y la solución de diferencias, transformando la agenda comercial en una agenda de economía internacional. Puso énfasis en el mayor ritmo alcanzado por el ALCA en temas como inversiones y políticas de competencia, y advirtió sobre el peligro de la politización de la agenda comercial, al considerar los temas de los derechos laborales (*dumping* social) y de la protección del medio ambiente. Frente al "unilateralismo agresivo" de algunos países cabría fortalecer la normativa multilateral, teniendo en consideración el desempeño del mecanismo de solución de controversias de la OMC. Además habría que equilibrar la agenda; por ejemplo, ante los requerimientos de liberalización de las inversiones, cabe considerar algunos compromisos de transferencia tecnológica.

Otra delegación expresó su reconocimiento ante la importancia de este tipo de reuniones, y sugirió que se realizaran con mayor regularidad, dada la necesidad de coordinar de las posiciones negociadoras de los países de América Latina y el Caribe. Con relación a esto, mostró su preocupación por el sesgo que se observa en la participación en los foros multilaterales, donde son marginados muchos países, mientras se imponen decisiones de un grupo de "países invisibles" (por ejemplo en las iniciativas de lanzamiento de nuevas rondas multilaterales). De lo anterior, deriva la necesidad de reglamentar el proceso de toma de decisiones colectivas. Hizo hincapié en la falta de equilibrio que se observa entre los países de la región, en su afán de cumplir las obligaciones asumidas en la OMC, mientras que tienen dificultades para ejercer los derechos adquiridos. Lo anterior sugiere la necesidad de formular una agenda positiva que recoja los intereses de la región en acceso a mercados, no sólo en lo relativo al comercio de bienes, ya que países como República Dominicana tienen grandes intereses en la exportación de servicios. Mencionó una reciente reunión de expertos en materia de servicios de turismo, que fue organizada por la UNCTAD, en Ginebra, en la que solamente los países industrializados se hicieron representar por expertos en el tema, y que reveló la existencia de varias barreras para la mayor participación de los países en desarrollo. Terminó por destacar el acuerdo de tercera generación recientemente firmado entre la República Dominicana y el Mercado Común Centroamericano.

Otro delegado señaló que el análisis de dificultades en el acceso a mercados debería extenderse a todos los países desarrollados y no limitarse a Estados Unidos. Seguidamente afirmó que la perplejidad e incertidumbre resultantes del proceso de globalización productiva y financiera afectan a todos los países, tanto a los en desarrollo como los desarrollados, lo cual ilustró con las dificultades que se enfrentaron para llevar a buen término la Ronda Uruguay, el

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el AMI. Esta última negociación no ha terminado y se efectúa en el marco de la OCDE, dado que en la OMC no se veían avances en el tema de las inversiones. Destacó que la simultaneidad de negociaciones y la escasez de recursos humanos y materiales generan dificultades operacionales, que se suman a las sustantivas. Hizo hincapié en la naturaleza distinta de los foros. Así pueden haber objetivos diferentes que enmarcan la participación en determinados foros: en el caso de la OMC, los países de desarrollo medio deben aceptar que no pueden tener un papel protagónico, pero no pueden estar ausentes; y en otros foros deben unir posiciones para alcanzar un objetivo determinado. Destacó que la práctica de los acuerdos sectoriales como el Acuerdo de Tecnología de Información (ATI), marginaliza a los países en desarrollo y pone en riesgo el equilibrio de derechos y obligaciones. Los países desarrollados suelen poner en la agenda solamente los temas que les interesan, y la dinámica de las negociaciones puede excluir las preocupaciones de los países en desarrollo. Aunque es cierto que los aranceles en promedio han bajado mucho, los topes arancelarios de los países desarrollados aún afectan los intereses de exportación de los países en desarrollo. Además, la instrumentación de ciertas normas técnicas y fitosanitarias se basa en la evidencia científica originada en los mismos países que las utilizan como barreras no arancelarias. Terminó señalando la dificultad de identificar áreas de interés para los países en desarrollo en el sector de servicios, lo cual contrasta con la claridad con la que los países desarrollados identifican aquellos temas en que tienen interés.

Con respecto a la convergencia, otro delegado señaló el peligro de fragmentación que representan los múltiples acuerdos parciales que han surgido en forma natural. Esta proliferación lleva a la coexistencia de variadas disciplinas que a veces son contradictorias. Consecuentemente, favorecen el desarrollo del comercio intrabloques en detrimento del comercio entre los bloques subregionales. Incluso se preguntó si la propuesta del "regionalismo abierto" de cierta manera habría legitimado el crecimiento de los acuerdos, y contribuido a la proliferación de los mismos. Coincidió en la importancia del análisis por temas; sin embargo, advirtió contra el peligro inherente a una negociación tema por tema que puede llevar a resultados finales desequilibrados. Indicó su preferencia por una discusión según temas sin perder de vista el conjunto.

Otra delegación planteó reparos al enfoque metodológico de la ALADI. Consideró demasiado optimista la visión de un proceso de convergencia, que surgiría de modo espontáneo. Anotó que también han habido retrocesos en dicho proceso, que no debe ser visto como la sumatoria creciente de acuerdos bilaterales y subregionales, y constató que existe disparidad en las normativas de los distintos acuerdos. Opinó que la ALADI debería adoptar un papel más activo en perfeccionar instrumentos de cobertura regional.

La importancia de un análisis más profundo de la presente crisis financiera internacional fue señalada por otro delegado, dado que la región es deficitaria en ahorro y que la globalización ha determinado una creciente inestabilidad de los movimientos de capitales internacionales. La presente crisis sería de una envergadura mayor que la inicialmente prevista, lo que se desprende entre otros factores de una presencia creciente de competencia desleal, la que a su vez desafía la

normativa de la OMC al respecto. Se preguntó si la adhesión al ALCA condiciona más a los países de la región que su calidad de miembros de la OMC, y qué opción les conviene más. Finalmente, planteó la necesidad de un sistema de consulta y coordinación de las políticas macroeconómicas para aumentar así la capacidad de negociación externa.

Otro participante indicó los problemas que la segmentación de la actual etapa de la integración latinoamericana plantea para la coordinación de posiciones regionales comunes en las negociaciones comerciales con el resto del mundo. Señaló la necesidad de poner énfasis en el proceso de convergencia de la integración regional como una forma de coadyuvar a la definición de una postura regional articulada. En este sentido, consideró el importante precedente que se constituiría de haber un acuerdo de convergencia entre el Mercosur y la Comunidad Andina. Asimismo, afirmó que en el tema agrícola la preocupación central de los países de América Latina y el Caribe radica básicamente en el acceso a mercados. En esta perspectiva, lo más importante sería evaluar la participación en las negociaciones multilaterales considerando el costo alternativo resultante de la no participación en ellas. Esta visión estratégica sugiere que la evaluación de los costos y beneficios de un posible acuerdo, sea hecha tomando en cuenta el conjunto de las concesiones arancelarias que se otorgan y las que se obtienen con las negociaciones en ese sector.

TEMA 4: LAS PRÓXIMAS NEGOCIACIONES COMERCIALES EN ACCESO A MERCADOS, CON ESPECIAL REFERENCIA A LA AGRICULTURA (EN EL ÁMBITO MULTILATERAL Y RELACIONES CON LA UNIÓN EUROPEA Y LOS ESTADOS UNIDOS) (Presentación por la Secretaría del SELA) (Véase el Anexo III).

Síntesis de los Debates

El representante de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) añadió otros antecedentes a la presentación hecha por la Secretaría del SELA. Indicó que los resultados de la Ronda Uruguay no habían sido tan positivos como los que se esperaban, cuestión que por otra parte adquiere mayor importancia si se toman en cuenta algunos datos específicos. Primero, se constata que la profundización de la liberalización del comercio internacional de los productos tropicales afectará a los países importadores netos de estos productos, varios de los cuales pertenecen a la región, lo cual implicaría un aumento de la dependencia externa de estos productos y una disminución de la seguridad alimentaria regional. Segundo, mencionó la existencia de una cierta "reprimarización" de la estructura exportadora de América Latina y el Caribe, proceso que ha ocurrido simultáneamente con un aumento de la proporción de los productos agrícolas con respecto al conjunto de los primarios. La tercera constatación es que en los últimos años el grado de agroindustrialización ha crecido menos en América Latina y el Caribe que en las otras regiones en desarrollo. El cuarto punto se refiere a la relativa marginalización de América Latina y el Caribe en los mercados agrícolas mundiales: en 1970 la participación de la región en el total de flujos internacionales de estos productos era 20%, mientras que hoy este índice se ha reducido a 10%. Con respecto a estas tendencias sugirió las siguientes interrogantes: i.) ¿cómo reducir la tendencia a la reprimarización para no volver a los mismos niveles que existieron a principios de siglo?; ii.) ¿cómo aumentar el grado de agroindustrialización de las exportaciones de América Latina y el Caribe?; iii.) ¿cómo incrementar el intercambio intrarregional de productos agrícolas (darle prioridad a este punto en los acuerdos de integración)?; y iv.) ¿cómo enfrentar la negociación agrícola futura en el marco de la OMC?. Finalmente, informó que en noviembre próximo se realizará una reunión organizada por la FAO, el IICA y el Banco Mundial, en la cual se discutirá con negociadores, la sustentabilidad del desarrollo exportador de América Latina y el Caribe en las próximas décadas.

Un participante mencionó su preocupación por la necesidad de diseñar una postura negociadora conjunta de América Latina y el Caribe, preferencialmente en coordinación con el grupo Cairns, en las negociaciones hemisféricas y multilaterales, y también con la Unión Europea. Sin embargo, señaló que aunque no pueda haber un acuerdo regional en todos los temas agrícolas por negociar, sería factible construir una agenda o lista positiva de las áreas temáticas en las que podría haber una posición como bloque. También destacó la necesidad que las Secretarías de los varios organismos apoyen directamente a los negociadores de los países de América Latina y el Caribe. Por otra parte, planteó que la negociación multilateral agrícola se

cruzaría con la de servicios, por lo que sería necesario pensarlas en conjunto para efectos de otorgar y recibir concesiones. Asimismo, destacó que un obstáculo central para el desarrollo de la agroindustria de América Latina y el Caribe son los escalonamientos arancelarios en Estados Unidos y la Unión Europea, y que su superación implicaría la necesidad de coordinar posturas negociadoras. En este sentido agregó que también era posible ver al ALCA como un apoyo para las negociaciones con la Unión Europea y en la OMC.

Una delegación señaló que para su país el tema agrícola era importante tanto en el ALCA como en la OMC, particularmente porque le parecía escandalosa la protección que este sector productivo recibe en algunos países desarrollados. Destacó que son escasos los avances que se han producido hasta la fecha como consecuencia del Acuerdo Agrícola logrado en la Ronda Uruguay. Añadió que las perspectivas para las próximas rondas de negociaciones no eran muy favorables, particularmente si se consideraba las señales de la Unión Europea que indicaban que la situación actual de la Política Agrícola Común (PAC) se mantendrá en el futuro con pocos cambios. Por otra parte, afirmó que existía el riesgo que Estados Unidos no demuestre mucho interés por la próxima negociación agrícola multilateral, por un lado porque ha bajado el gasto interno que en ese país se destina a los subsidios, y también porque ya lograron un cierto acomodo, particularmente con la Unión Europea, solucionando así las principales dificultades de acceso a los mercados mundiales para sus productos. Indicó que la Unión Europea es responsable de más de 25% de las importaciones mundiales de alimentos, pero que su comercio intrarregional de estos productos es el doble y que algunos de los anuncios de reforma de la PAC, que adelantó la Comisión Europea, no contarían con voluntad política para materializarlos. Por otra parte, la Unión Europea ha justificado el mantenimiento de la política de apoyo a la producción agrícola, con la excusa de que una fracción de esa producción se orienta a la ayuda alimentaria a los países más pobres. Agregó que los países en desarrollo cuando negocian el tema agrícola deben tener en cuenta que el apoyo a la producción, en los países desarrollados, se divide en tres grupos distintos: soporte o apoyo doméstico, acceso a mercados, y subsidios a la exportación. Finalizó, destacando la diferencia de tratamiento a los subsidios a la exportación de productos agrícolas, respecto a los industriales en los Acuerdos de la OMC.

Otro delegado se manifestó de acuerdo con las manifestaciones anteriores, en el sentido de que tampoco veía apoyo para negociar el tema agrícola por parte de la Unión Europea en la OMC, teniendo en cuenta las dificultades existentes para el cumplimiento de sus compromisos en la Ronda Uruguay con respecto a los productos agrícolas. Por otra parte, agregó que no se debería olvidar la heterogeneidad de situaciones en la región; por ejemplo, hay siete países en América Latina y el Caribe que son importadores netos de alimentos o de productos agropecuarios tropicales, y una mayor liberalización del comercio internacional de estos productos implica un alza de sus precios. Agregó que hay un documento que se utilizará en la negociación de la OMC, en la temática de acceso a mercados, referido a la sustitución de producción agrícola que da origen a drogas y estupefacientes. Por último, precisó que se requerían normas multilaterales claras en este sector, toda vez que las preferencias comerciales que la Unión Europea otorga a determinados productos agrícolas de América Latina y el Caribe dependen de una voluntad política que no es necesariamente predecible.

Un funcionario de la CEPAL señaló que era poco probable que los países desarrollados muestren la suficiente voluntad política como para que se logren avances importantes a nivel multilateral en las próximas negociaciones agrícolas de la OMC, no obstante la activa participación e influencia del grupo Cairns. Por otra parte, agregó que la agricultura también podría ser un tema de cierta dificultad de negociar en el ALCA por los distintos intereses que tienen los países importadores y exportadores, y porque el tema agrícola constituye uno de los puntos que ha entrabado las negociaciones comerciales entre el Mercosur y la Comunidad Andina. Lo anterior justificaría la necesidad de realizar un estudio que evalúe las posibilidades de convergencia que en materia agrícola puedan tener los dos acuerdos de integración mencionados. Al respecto, precisó que podría ser interesante examinar la experiencia de Chile con el Mercosur, como referencia para la negociación del Mercosur con la Comunidad Andina.

En relación al tema agrícola en las negociaciones intrarregionales, el Presidente de la reunión añadió que en las negociaciones dentro del Grupo de los Tres, se excluyeron los productos agrícolas.

Otro delegado planteó que un principio general válido es que el punto de partida de la negociación del tema agrícola en el ALCA mejore los derechos y obligaciones adquiridos en la OMC. Asimismo, precisó que también sería correcta para el ALCA la propuesta que República Dominicana, Perú y Pakistán presentaron en la OMC, referida a una evaluación del grado de cumplimiento de los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay, para que se mantenga el equilibrio de compromisos y obligaciones logrado el final de la Ronda..

Otra delegación destacó que, en primer lugar, es importante considerar que las condiciones de las negociaciones agrícolas actuales son distintas de las que existían en el proceso negociador de la Ronda Uruguay, puesto que el nivel de subsidios que los países desarrollados están aplicando a la producción agrícola es menor. Además, aclaró que era preciso identificar bien los vínculos entre el sector agrícola y otros sectores que también se negociarían a nivel multilateral, como el comercio de servicios y la protección a los derechos de propiedad intelectual. Por otra parte, compartió la propuesta de la CEPAL referente a la necesidad de consolidar una postura regional en la OMC, especialmente en materia de las limitaciones que enfrentan las exportaciones agrícolas de los países de América Latina y el Caribe en su acceso a los mercados de los países desarrollados, en particular, de la Unión Europea. Asimismo, señaló que no es posible afirmar categóricamente que los subsidios permitidos en el marco de la OMC no puedan producir también efectos negativos sobre la productividad agrícola y los precios de los productos. Sería necesario conocer cuáles son los alcances que actualmente tienen estos subsidios permitidos, especialmente en los países en desarrollo exportadores de los mismos productos.

El representante de la ALADI informó que su institución, en conjunto con el IICA, preparó un trabajo sobre las negociaciones agrícolas entre el Mercosur y la Comunidad Andina. Aclaró que en uno de sus capítulos, el documento analiza las sensibilidades que en este sector productivo existen entre estos dos acuerdos de integración, descendiendo el nivel de análisis a

muy pocos ítem identificados como más importantes para los países de los dos esquemas subregionales.

Otra delegación mencionó que la problemática agrícola que los países de América Latina y el Caribe viven en el marco multilateral de la OMC tiene un carácter distinto al que experimentan en el seno del ALCA, y sugirió que la propuesta de un estudio sobre las negociaciones agrícolas se extendiera a todos los países del ALCA.

Finalmente, la representante del SELA señaló que una investigación sobre el tema agrícola debería concentrarse en tres ámbitos distintos: i) hasta qué punto tiene sentido preguntarse sobre los derechos y obligaciones que surgirían para los países de América Latina y el Caribe en una eventual negociación en el ALCA, en ausencia de la aprobación del *fast-track*; ii) examinar el impacto de la crisis asiática y rusa sobre la producción y el comercio externo de los productos agrícolas, y iii) estudiar los efectos que tendrá la ampliación de la Unión Europea a Europa del Este, sobre la PAC y los precios internacionales de estos productos.

TEMA 5: LAS PRÓXIMAS NEGOCIACIONES COMERCIALES EN ACCESO A MERCADOS, CON ESPECIAL REFERENCIA A LA INVERSIÓN EXTRANJERA (EN EL ÁMBITO MULTILATERAL Y RELACIONES CON LA UNIÓN EUROPEA Y LOS ESTADOS UNIDOS) (Presentación por la Secretaría del SELA) (Véase el Anexo III).

Síntesis de los Debates

Una delegación planteó que consideraba enriquecedor el documento presentado por el SELA, y que la pregunta que subyace es si los países ceden o no soberanía sobre su política doméstica en temas como el manejo de los capitales de corto plazo, las políticas macroeconómicas y sus efectos sobre el tipo de cambio. Dado que todos los países tienen sectores reservados sugirió la necesidad de ver las disciplinas desde el punto de vista de sus efectos sobre las potestades de los países.

Otra delegación, refiriéndose a la pregunta anterior de la representante del SELA sobre la pertinencia de plantearse las posibles consecuencias del ALCA para los países de América Latina y el Caribe en materia de derechos y obligaciones hasta tanto el *fast-track* no sea aprobado, opinó que ésto no sería un problema ya que tal condición no ha restringido otras negociaciones anteriores. Además, indicó que con *fast-track* difícilmente se avanzaría más rápidamente ya que subsisten problemas y tareas internas que los países deben resolver previamente. Con respecto al tema inversión aclaró los términos de referencia del grupo de trabajo formado en el seno de la OMC en la Reunión de Singapur, y que solamente se tendría un informe para el fin del año. Asimismo planteó que sería bueno pasar la discusión sobre inversiones de la OECD a la OMC, pero incorporando temas de desarrollo, que en el caso de los países en desarrollo supone considerar los temas de atracción y protección de las inversiones.

Un delegado confirmó que en la OMC el programa del grupo de trabajo sobre las relaciones entre comercio e inversión no incluye todavía la estructura de un acuerdo, ya que sus principales resultados hasta ahora parecen haberse orientado a precisar los aspectos conceptuales relativos a las inversiones y el comercio. Respecto a la interrogante de dónde sería mejor plantear los temas de inversiones, se inclinó por el ALCA, argumentando que en ese plano la ventaja son los estándares promedio similares entre los países. En cuanto al AMI de la OECD, coincidió con otros participantes en que se trata de disciplinas muy elevadas y superiores a las de los otros acuerdos existentes sobre la materia. Finalmente, sugirió que los acuerdos en la OMC, tales como el de Medidas en materia de Inversión relacionadas con el Comercio (TRIMs) y sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPs), sean considerados no sólo como limitantes a políticas internas, por la imposibilidad de aplicar requisitos de desempeño sobre la inversión externa, sino que también se deberían enfrentar los desafíos necesarios para convertirlos en elementos positivos para el proceso de desarrollo.

Otro participante hizo notar las características introducidas por el TLCAN y los acuerdos que, con un enfoque similar, México ha suscrito con países de América Latina y el Caribe. También señaló la posibilidad que los países industrializados, y particularmente los Estados Unidos, hayan perdido el interés por negociar otros sectores de servicios en el marco de la OMC, teniendo en cuenta que los acuerdos de inversiones y de servicios (en su tercera forma de prestación) están muy vinculados, que se han producido avances significativos respecto al comercio electrónico (movimiento transfronterizo de datos), y que ya existen acuerdos sobre servicios financieros y de telecomunicaciones básicas. Así, quedaría pendiente solamente la normativa multilateral referida al movimiento de personas, especialmente de mano de obra calificada. Aclaró finalmente que en el ALCA se ha definido la necesidad de negociar simultáneamente inversiones y servicios, lo que posibilitaría un equilibrio para todas las partes.

El representante de la SIECA reafirmó la importancia de las relaciones entre servicios e inversiones, y aprovechó para describir la experiencia reciente de los países centroamericanos en la materia. Asimismo, mostró interés por conocer los resultados de experiencias similares en el ámbito de otros acuerdos como el TLCAN, el G3 y el acuerdo Bolivia-México, en particular en lo referido a solución de diferencias.

Otra delegación hizo notar que la mayor parte de la inversión extranjera directa mundial se origina en los países de la OCDE, incluidos Estados Unidos y Canadá. Ello implicaría la imposibilidad de evitar la negociación con los países de esta agrupación. También manifestó su preocupación por la complejidad y controversia que supondría incluir, como lo sugieren ciertos grupos neoproteccionistas de los países desarrollados, los temas laborales y de medio ambiente para las negociaciones de acuerdos sobre inversiones en la OCDE o en la OMC. Finalmente, planteó la necesidad de introducir en las negociaciones algunos conceptos y excepciones vinculados al desarrollo.

Otro participante destacó la interrelación entre los temas de las agendas de distintos foros. Ilustró su argumento con las reformas de la Carta del Fondo Monetario Internacional para liberalizar las cuentas de capital, que obligaría a los países a evitar ciertos controles al influjo externo de capitales.

Una delegada afirmó que la región debería privilegiar la OMC como foro de negociaciones, dado que no tiene ninguna influencia en la OCDE, pero sí alguna en la OMC. No obstante, la región debería propugnar que en los foros pertinentes exista una normativa de doble vía que permita también evitar la mala conducta de los eventuales prestadores de capitales financieros, y que simultáneamente fomente conductas responsables por parte de los receptores. Si éstos deben cumplir con la normativa multilateral que prohibe los requisitos de desempeño de la inversión extranjera directa, y considerando que pueden estar sujetos al mecanismo de solución de controversias, se debería proponer un procedimiento equivalente aplicable a la oferta internacional de capitales. Mientras tanto y paralelamente, los países de América Latina y el Caribe deberían mejorar su política de atracción y protección de la inversión extranjera directa.

En esta perspectiva el foro ALCA podría ser un buen aprendizaje para las negociaciones en la OMC.

Un participante identificó un comportamiento contradictorio de los países en desarrollo en el marco de la OMC, dado que ellos se empeñaron por obtener excepciones a la prohibición de aplicar requisitos de desempeño, que fueron concretadas en el artículo IV del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS), pero dicho artículo no ha sido utilizado por los países de América Latina y el Caribe. Señaló la necesidad que los países en desarrollo sean coherentes en su preocupación por relacionar las inversiones con el desarrollo. También argumentó que este punto está estrechamente vinculado al tema de los servicios, ya que el 65% de la inversión extranjera directa se dirige a este sector productivo, un 15% de la cual es realizada por países en desarrollo. Por ejemplo, un 70% de la inversión externa de Chile está orientada a los servicios. Más aún, hizo notar que la mayor parte de los compromisos de los países en desarrollo asumidos ante el GATS, se presentan en el modo de prestación a través de presencia comercial.

Finalmente, el representante del SELA señaló que el acuerdo TRIMs establece que los países deberán informar a la OMC de las medidas vigentes en su territorio que afecten el trato nacional. Por otra parte, destacó que en las negociaciones en materia de inversión extranjera es importante no perder de vista las relaciones entre lo que ocurre en la OMC, la OCDE y el ALCA.

TEMA 6: UNA AGENDA DE NEGOCIACIÓN DE LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS, Y EN PARTICULAR DE LOS ESTADOS UNIDOS: LAS CUESTIONES PLANTEADAS POR LOS ACUERDOS SECTORIALES (Presentación por la Secretaría de la CEPAL) (Véase el Anexo III):

TEMA 7: UNA AGENDA POSITIVA DE COMERCIO PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: RESULTADOS DE ESTUDIOS NACIONALES (ARGENTINA, BRASIL, CHILE Y URUGUAY) (Presentación por la Secretaría de la CEPAL y consultores nacionales) (Véase el Anexo III).

Síntesis de los Debates

Un participante relató su experiencia como Presidente del Grupo de Servicios del ALCA. En su entendimiento, los trabajos realizados durante los tres años de existencia del Grupo habían generado externalidades positivas que tendrían repercusiones en las relaciones con la Unión Europea, Asia-Pacífico y la Ronda del Milenio. En primer lugar, destacó el acercamiento entre los varios actores: personas de gobierno, académicos, empresarios y funcionarios de organismos internacionales, de los varios países. En segundo lugar, la realización del Primer Foro Hemisférico Empresarial de Servicios y la II Reunión Internacional de Coaliciones de Servicios. Finalmente, hizo hincapié en la transparencia de los trabajos, los avances conceptuales y en la definición de disciplinas para el comercio de servicios que incluía el manejo de los espacios de soberanía nacional.

El representante de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) hizo una rápida exposición de las actividades que ejecuta la UNCTAD junto a los países en desarrollo. Esa asistencia tiene como propósito mejorar su capacidad técnica que les permita construir una posición pro activa en el proceso negociador, es decir, suministrar capacidad analítica no solamente para responder a las propuestas de los países industrializados, sino proponer su propia agenda de liberalización a nivel multilateral. Esta agenda es llamada por la Secretaría de la UNCTAD agenda positiva, una agenda pro liberalización que deberá tener un efecto positivo sobre el desarrollo. Señaló que los esfuerzos de la UCTAD para construir la capacidad analítica para las negociaciones comerciales se refiere a tres niveles: 1) el nivel nacional, como la base de la construcción (el ejemplo mejor eran los estudios realizados conjuntamente por la UNCTAD y la CEPAL y que habían sido presentados por los consultores); 2) el nivel regional, la UNCTAD trabajaba estrechamente con agencias regionales como la CEPAL y el SELA así como con las secretarías de los acuerdos de integración; y, 3) el nivel global de asistencia a las delegaciones de los países, en Ginebra. Revisó, también, la posible agenda negociadora en la OMC, y en especial los temas relacionados con la implementación de los acuerdos de la Ronda Uruguay.

Dividió las preocupaciones de los países en desarrollo en dos grandes grupos: 1) los que se relacionan con la capacidad administrativa, política y económica de cumplir adecuadamente con sus obligaciones; y, 2) la capacidad de beneficiarse de sus derechos y de supervisar el cumplimiento de los acuerdos por parte de los países industrializados. En relación al primer grupo de temas, lo más importante era identificar hasta qué punto las diferencias en la capacidad económica e institucional de los países en desarrollo habían sido llevadas en consideración en los Acuerdos. En relación al segundo grupo de temas, las principales cuestriones están relacionadas con la implementación del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido, del Acuerdo sobre Agricultura, del uso de la protección contingente, de las reglamentaciones técnicas y áreas de protección arancelaria que se mantienen en los países industrializados. Asimismo, mencionó la importancia de discutir la definición e implementación del trato especial y diferenciado en los acuerdos comerciales multilaterales.

Una delegación destacó la importancia de repetir la experiencia del proyecto conjunto CEPAL/ UNCTAD para otros países, creando un conjunto más representativo de las situaciones de desarrollo en América Latina y el Caribe.

Un funcionario de la CEPAL indicó que una agenda positiva de comercio debería incluir por los menos tres grandes preocupaciones: 1) la dimensión del desarrollo; 2) la naturaleza de los intereses nacionales; y 3) los temas propiamente dichos de la negociación, estableciendo las prioridades en términos de las estrategias y tácticas de cada país, en función de los cambios en la economía internacional. Por otro lado, para definir los intereses de la región se debería encontrar un denominador común, que podría ser: i) el consenso del Grupo de los 77; o ii) entre grupos de países de menor desarrollo relativo y las economías emergentes; o iii) diferenciar los países entre los grandes con bajo grado de apertura, medianos con mayor apertura, y los pequeños y las islas.

Una delegación apoyó las preocupaciones del funcionario de la CEPAL sobre la dimensión del desarrollo, que en su entender debería también estar presente en el ALCA. Sin embargo, en el ALCA sólo se aceptan los problemas de las pequeñas economías y no de diferentes niveles de desarrollo. Destacó también la importancia de las relaciones entre el sector público y privado en el ALCA, y describió la organización del Foro empresarial y de otras reuniones con el sector privado, en su país. Por otro lado, expresó su preocupación por la creación del Comité de Representantes Gubernamentales de la Sociedad Civil, que puede disminuir la participación empresarial en el ALCA. Asimismo, manifestó su interés en que los estudios nacionales CEPAL/ UNCTAD incluyan países de la Comunidad Andina, Centroamérica y el Caribe.

Un participante expresó su disconformidad con la falta de transparencia en el proceso del ALCA, para que el sector privado pueda tener una participación más efectiva. Sugirió que fueran estudiados los casos de las mejores prácticas en materia de políticas comerciales e industriales, para lograr un mejor entendimiento de lo que constituyen los intereses nacionales.

Un delegado subrayó la importancia de los estudios nacionales que habían sido presentados y sugirió que el mismo tipo de trabajo se repitiera para países y grupos subregionales, con el propósito de encontrar áreas de convergencia, e intereses compatibles de la región.

Otro participante señaló la trascendencia de identificar los espacios de convergencia de la región frente a una agenda negociadora que debería ser mejor analizada. A su manera de ver, los temas propuestos por los países industrializados son de relevancia para América Latina y el Caribe, dado que todos los países están interesados en tener reglas claras para no tener que resolver las cuestiones comerciales a través de la solución de controversias. Estuvo de acuerdo en que la dimensión de desarrollo había sido incorporada de forma imperfecta en los acuerdos, pero expresó su disconformidad con el planteamiento de políticas de desarrollo, que para él eran sinónimos de políticas sociales, a través de políticas comerciales. Los países deben presentar propuestas concretas sobre como incluir la dimensión del desarrollo en los acuerdos; si a través de reglas o de plazos. Asimismo, defendió el mecanismo de solución de controversias en la OMC, declarando que éste no puede dictar como los países van a ejecutar un fallo, o como lo van a incorporar en su legislación, dado que ello es parte de las decisiones nacionales. Tampoco, los paneles pueden definir las compensaciones financieras a los productores y exportadores que sufrieron pérdidas. Aunque se reconozca esa debilidad, en su evaluación el Órgano de Solución de Controversias de la OMC es muy importante para los países de América Latina y el Caribe.

Otra delegada destacó la importancia de la formación del Mercosur para las negociaciones comerciales de la región. Como temas para la agenda positiva, sugirió la discusión de las medidas de facilitación del comercio y el impacto en la capacidad de los países de aplicar los acuerdos. Describió los trabajos en su país junto al sector privado, los trabajadores y los académicos, con el propósito de crear un consenso nacional que se tradujera posteriormente en consenso regional.

Un delegado expresó su preocupación ante el impacto sistémico en la toma de decisiones de los avances en los acuerdos plurilaterales de la OMC, y la liberalización temprana en foros más reducidos. Defendió el mecanismo de solución de diferencias de la OMC, dado que aunque no sea un mecanismo perfecto, iguala a todos los miembros en términos jurídicos. Asimismo, llamó la atención sobre la revisión que debe ser realizada del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, y sobre el interés de las empresas privadas por el Órgano de Apelación. Sugirió que los países debían buscar una forma novedosa para un trato especial y diferenciado en los bienes, tal como se había logrado en servicios (Artículo IV del GATS), que definiera espacios de soberanía y tiempos diferenciados.

Otra delegación indicó que la ausencia de la autoridad negociadora de vía rápida (*fast track)* en los Estados Unidos frenó las negociaciones del ALCA, y permitió una mejor preparación de los países latinoamericanos y caribeños. Asimismo, destacó que bajo el título de facilitación de negocios, que representa una nebulosa conceptual, algunos países intentan introducir varios temas de su interés, entre otros el trato nacional en el acuerdo de inversiones, y la aplicación más temprana de la protección a los derechos de propiedad intelectual. También describió los esfuerzos en su país para concertar las acciones entre el sector público, empresarial, académico y laboral

como preparación a las negociaciones y creación de un consenso nacional, a través de la creación de una Comisión Especial de Negociaciones y un Consejo Consultivo de la Sociedad Civil.

Finalmente, una delegación también destacó la necesidad de coordinar la preparación nacional de las negociaciones con el sector privado, y describió las actividades en su país, con la creación de un Consejo Asesor con representantes de los sectores empresarial, laboral y académico, entre otros, y la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior. También expresó su preocupación por los acuerdos sectoriales en la OMC, ALCA y APEC, en temas tales como el comercio electrónico sobre los cuales falta mucho para progresar en su comprensión y las presiones son muchas para hacer avanzar el tema.

TEMA 8: LA CONVERGENCIA REGIONAL EN MATERIA DE LIBERALIZACIÓN Y DE NORMAS COMERCIALES (Presentación por la Secretaría de la ALADI) (Véase el Anexo IV)

Síntesis de los Debates

Una delegación expresó algunas críticas a la metodología utilizada por el documento presentado por la Secretaría de la ALADI. Destacó que, a su manera de ver, la articulación y convergencia no es un proceso espontáneo ni un resultado obligado de la proliferación de acuerdos bilaterales y subregionales. Para que efectivamente tenga lugar, se requiere de una agenda positiva, construida sobre el desarrollo de una normativa comercial común de alcance regional, moderna y eficiente, que responda a las necesidades legítimas de los países.

Otra delegación dedicó su presentación a los problemas que su país ha enfrentado en los últimos años, sus esfuerzos para ajustarse a los cambios en la economía internacional y en las relaciones internacionales, y las reformas económicas e institucionales introducidas. Asimismo, relató sus esfuerzos para integrarse en la reunión y su reciente acercamiento a los esquemas de integración subregional. Finalmente, expresó su convicción de que los procesos de integración de América Latina y el Caribe con terceros países deben desarrollarse sin la exclusión de ningún país de la región.

Un participante se refirió al dinamismo del comercio intrarregional en América Latina y el Caribe, que no ha sido acompañado por una mayor capacidad de penetración de los productos de la región en los mercados de los países industrializados. Expresó su convicción de que la integración regional se construye y se formaliza también a través de los acuerdos bilaterales.

Finalmente, el representante de la ALADI reiteró la restricción metodológica del documento presentado y afirmó que los 11 países de la Asociación tienen sus propias urgencias y prioridades, que deben ser respetadas. Algunos países ya completaron su proceso de apertura comercial y pueden avanzar a un ritmo más acelerado, mientras que otros todavía necesitan más tiempo.

SÍNTESIS DE LAS PRINCIPALES CONCLUSIONES Y CLAUSURA DE LA REUNIÓN

La Relatora, Sra. Amparo Pacheco, leyó la síntesis que había preparado de las principales conclusiones de los debates durante la Reunión, que fueron respaldadas por los demás participantes, y que se incluye a continuación.

Las delegaciones de los distintos países y demás participantes destacaron los siguientes aspectos:

1. La Reunión de Responsables de Política Comercial brinda una oportunidad única como foro de diálogo e intercambio de experiencias entre los países de la región. En tal sentido recomendaron a las Secretarías de ALADI, CEPAL y SELA convocar a la V Reunión en el transcurso de los próximos doce meses;

2. Asimismo apuntaron la conveniencia de que las Secretarías de cooperación e integración de la región sigan manteniendo su mecanismo de coordinación e intercambio de información, con el propósito de evitar duplicaciones y brindar un apoyo efectivo a los países en los procesos de negociación comercial;

3. Se afirmó que es de gran importancia contar con una agenda positiva de los países de América Latina y el Caribe, que les permita impulsar con claridad y fuerza sus objetivos en las próximas negociaciones comerciales. Se mencionó la conveniencia de identificar los puntos de coincidencia en los diversos temas comerciales, de manera de fortalecer su capacidad de negociación , a nivel hemisférico y a nivel multilateral;

4. Se constató que en las recientes negociaciones la dimensión del desarrollo ha ido progresivamente perdiendo importancia, por lo que se instó a identificar modalidades novedosas que permitan su consideración en los temas a negociar. En particular, se mencionó la importancia de incluir la dimensión del desarrollo en temas tales como: acceso a mercados, agricultura, servicios e inversión en todos los foros de negociación;

5. El fortalecimiento de la normativa comercial multilateral sigue siendo un objetivo de primer orden para los países de la región, y se mantiene como la única respuesta adecuada al "unilateralismo agresivo" practicado por algunos países industrializados. Es de vital importancia para ello que el sistema vele por el adecuado cumplimiento de los compromisos asumidos por todos los países de la OMC, en cuanto a sus derechos y obligaciones, en particular en aquellas áreas de interés prioritarias para los países en desarrollo;

6. Se destacó la importancia de seguir avanzando en la articulación y convergencia de los esquemas de integración y acuerdos de libre comercio, ampliando y acelerando la liberalización del intercambio de bienes y servicios y estimulando los flujos de inversión;

7. Los países manifestaron su preocupación por el desafío que implica diseñar e instrumentar una política comercial que contemple de manera coherente las dimensiones: unilateral, bilateral, plurilateral y multilateral, en función de los intereses y necesidades nacionales. En tal sentido, se mencionaron las dificultades prácticas que genera la simultaneidad de negociaciones que se suma a la complejidad de los temas sustantivos que se discuten;

8. Además se enfatizó la conveniencia de abordar la agenda comercial en función de los temas por negociar más que en función de los foros de negociación, sin perder de vista las peculiaridades de los foros, las interrelaciones entre foros y entre temas;

9. Los países expresaron su interés por los resultados arrojados por los estudios nacionales que fueron presentados, los cuales contribuyen a la identificación de posiciones nacionales para las futuras negociaciones y de intereses compartidos a nivel regional. En ese sentido, encomendaron a las Secretarías la realización de estudios similares en otros países de la región.

Una delegación señaló que los documentos para este tipo de reuniones deben ser distribuidos con mayor anticipación, para que los participantes puedan contribuir de manera más eficaz.

Otra delegación mencionó que en la III Reunión de Responsables Gubernamentales de Política Comercial, había sido aprobado un proyecto CEPAL/SELA/UNCTAD a ser financiado con fondos del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), y que sin embargo, tal proyecto no se había viabilizado, dado que al parecer el tema de Comercio e Integración no formaba parte de las prioridades del programa regional del PNUD. Solicitó que se reitere la prioridad que los países de América Latina y el Caribe otorgan a un proyecto regional que permita la adecuada capacitación de los negociadores de la región.

La delegación de Perú y la Secretaría de la Comunidad Andina invitaron a que la V Reunión de Responsables Gubernamentales de Política Comercial sea realizada en Lima, en la Sede de la Comunidad Andina.

Finalmente, la Sra. Vivianne Ventura Dias, Jefa de la Unidad de Comercio de la CEPAL, expresó sus agradecimientos a todos los representantes de países, de Secretarías de Integración, de Organismos Internacionales, y a los expertos en política comercial, por su participación, así como al Sr. José Antonio Martínez y a la Sra. Amparo Pacheco por su desempeño como Presidente y Relatora de la Reunión. Mencionó que en la II Reunión de Responsables Gubernamentales de Política Comercial, que había sido realizada en la sede del SELA y organizada por la Secretaría del SELA, se acordó que las agencias se turnarían en la organización de cada Reunión. La III Reunión fue organizada conjuntamente por las Secretarías del SELA y de la ALADI, y esta IV Reunión había sido organizada por la CEPAL, con apoyo de las otras dos Secretarías. De ahí que la organización de la V Reunión será responsabilidad del SELA, con el apoyo de las otras dos Secretarías, y deberá ser realizada en la sede de la Comunidad Andina, en

Lima. Expresó su agrado por el rico intercambio de ideas que se había producido en la reunión, como resultado de un trabajo colectivo e interactivo.

ANEXO I

IV REUNIÓN DE RESPONSABLES GUBERNAMENTALES DE POLÍTICA COMERCIAL DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
CEPAL, Santiago de Chile, 20 y 21 de agosto de 1998

Lista de participantes

Representantes de países

ARGENTINA
Señor Guillermo Toranzos Torino
Coordinador General
Subsecretaría de Comercio Exterior
Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos
Av. Pdte. Julio A. Roca 651, Piso 2, Of. 252
1310 Buenos Aires - ARGENTINA
Teléfono: (54-1) 349-3425 /3427
Fax: (54-1) 349-8815 /3461

Señora Celina Pena
Asesora de la Subsecretaría de Integración Económica
Ministerio de Relaciones Exteriores
Reconquista 1088, Piso 12
1061 Buenos Aires - ARGENTINA
Teléfono: (54-1) 310-8399 /8401
Fax: (54-1) 310-8518
E-mail: crp@mrecic.gov.ar

Señor Diego Alvarez Rivera, Secretario
Embajada de Argentina
Miraflores 285
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 633-1076
Fax: (56-2) 639-3653

BAHAMAS
Mr Wilfred A. Horton, Permanent Secretary
Ministry of Economic Development
P.O. Box N-4849
Nassau - THE BAHAMAS
Teléfono: (1-242) 328-2700 /2705
Fax: (1-242) 238-1324

BRASIL

Señor Waldemar C. Leão, Diretor-Geral
Departamento Econômico
Ministério das Relaçôes Exteriores
Esplanada dos Ministérios, Anexo II, Sala38
70170-900 Brasilia, DF - BRASIL
Teléfono: (55-61) 411-6207
Fax: (55-61) 411-6010

Señor Carlos Luis Coutinho-Perez
Segundo Secretario
Oficial de Enlace con la CEPAL
Embajada de Brasil
Alonso Ovalle 1665
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 698-2486; 698-6340
Fax: (56-2) 671-5961
E-mail: perez@brasembsantiago.cl

CHILE

Señor Roberto Paiva, Director
Departamento de Comercio Exterior
Ministerio de Economía
Teatinos 120, Piso 11, Of. 22-A
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 688-4041
Fax: (56-2) 697-4905

Señor Jorge Andrés Iglesias
Secretario Servicio Exterior
Ministerio de Relaciones Exteriores
Catedral 1158
Teléfono: (56-2) 679-4362
Fax: (56-2) 671-0031

COLOMBIA

Señor Luis Fernando Díaz, Director
Oficina Proexport Colombia
Av. Nueva Tajamar 481, Torre Norte, Of. 1408
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 339-7499
Fax: (56-2) 339-7498

Señor Fernando Ruíz Chamorro
Director Adjunto
Oficina Proexport Colombia
Av. Nueva Tajamar 481, Torre Norte, Of. 1408
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 339-7499
Fax: (56-2) 339-7498

COSTA RICA
Señora Amparo Pacheco
Encargada de Centroamérica
Dirección de Negociaciones Comerciales Internacionales
Ministerio de Economía, Industria y Comercio Exterior
Apartado Postal 10216
1000 San José - COSTA RICA
Teléfono: (506) 256-7111
Fax: (506) 255-3281

Excma. Señora Ximena Soler, Embajadora
Embajada de Costa Rica
La Concepción 65, Of. 801
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 235-1869
Fax: (56-2) 235-1326

CUBA
Señor José Joaquín Alvarez Portela
Director, Dirección de Política Comercial con América Latina y el Caribe
Ministerio del Comercio Exterior
Calle Infanta 16 esq. Calle 23
Vedado, La Habana - CUBA
Teléfono: (53-7) 55-0400; 54-2204
Fax: (53-7) 55-0355; 55-0376
E-mail: dal@infocex.cu

Señor Michael Vázquez M. de Oca
Jefe, Departamento de Política Comercial
Ministerio de Comercio Exterior
Calle Infanta 16 esq. Calle 23, Vedado
La Habana - CUBA
Teléfono: (53-7) 55-0448
Fax: (53-7) 55-0355

Señor Dionisio González Pérez
Consejero Económico y Comercial
Embajada de Cuba
Los Leones 1346
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 274-5135; 274-5021
Fax: (56-2) 274-5708

EL SALVADOR
Señor Mauricio Ruano, Ministro Consejero
Embajada de El Salvador
Coronel 2330, Of. 51
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 233-8324
Fax: (56-2) 231-0960

GUATEMALA
Excmo. Señor José Guillermo Castillo Villacorta
Viceministro de Economía
Ministerio de Economía
8a. Avenida 10-43, Zona 1
Guatemala, CA - GUATEMALA
Teléfono: (502) 253-0903
Fax: (502) 238-0646

HONDURAS
Excmo. Señor José Hernán Erazo
Viceministro de Economía
Ministerio de Economía y Comercio
Edif. Salamé, 5a. Avenida, 4a. Calle
Tegucigalpa - HONDURAS
Teléfono: (504) 237-3134
Fax: (504) 237-2836

MÉXICO
Señor José Barrera Flores
Director General de Organismos Americanos
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
Alonso Reyes 30, Col. Condesa, Deleg. Cuauhtémoc
06179 México, DF - MÉXICO
Teléfono: (52-5) 729-9170
Fax: (52-5) 729-9309
E-mail: jbarrera@secofi.gob.mx

Señor José Luis Solis González
Representante de México ante la ALADI
Juncal 1305, Piso 2
11100 Montevideo - URUGUAY
Teléfono: (598-2) 916-1550 / 1588
Fax: (598-2) 916-1547
E-mail: repmex@adinet.com.uy; jlsolis@netgate.com.uy

Señor Francisco Valdés, Segundo Secretario
Embajada de México
Félix de Amesti 128, Las Condes
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 206-6133
Fax: (56-2) 206-6146

NICARAGUA
Excma. Señora Azucena Castillo de Solano
Viceministro de Economía y Desarrollo
Ministerio de Economía y Desarrollo
Frente Camino de Oriente
Managua - NICARAGUA
Teléfono: (505-2) 267-0040
Fax: (505-2) 267-0041

PANAMÁ
Excmo. Señor Bruno Garisto Mead, Embajador
Embajada de Panamá en Chile
Lota 2257, Of. 203
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 231-1641
Fax: (56-2) 234-4086

PARAGUAY
Señora Haydeé Dienstmaier, Primera Secretaria
Embajada de Paraguay
Huérfanos 886, Piso 5, Of. 514
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 639-4640
Fax: (56-2) 633-4426

PERÚ

Señor Embajador Javier Paulinich Velarde
Director de Relaciones Económicas Internacionales
Ministerio de Relaciones Exteriores
Jr. Lampa 545
Lima 27 - PERÚ
Teléfono: (511) 426-0128
Fax: (511) 426-0128
E-mail: jpaulinich@rree.job.pe

Señora Victoria Elmore, Asesora
Viceministro de Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales
Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones
Calle 1 Oeste No.50, Urbanización CORPAC
Lima 27 - PERÚ
Teléfono: (511) 224-3401 / 3347 anexo 433-436
Fax: (511) 224-3136 / 3143
E-mail: velmore@mitinci.gob.pe

Señor César de las Casas Díaz
Primer Secretario, Embajada de Perú
Av. Andrés Bello 1751
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 235-6451
Fax: (56-2) 235-8139

REPÚBLICA DOMINICANA

Señor Federico A. Cuello
Subsecretario Técnico de la Presidencia
Secretariado Técnico de la Presidencia
Palacio Nacional, Av. México
Santo Domingo - REPÚBLICA DOMINICANA
Teléfono: (1-809) 221-5286
Fax: (1-809) 221-2980
E-mail: fcuello@tricom.net

Excmo. Señor José Ramón Díaz-Valdepares
Embajador, Embajada de la República Dominicana
Augusto Leguía Sur 79, Of. 808
Las Condes
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 245--0667
Fax: (56-2) 245-1648

Señor Rolando Guzmán, Director
Departamento de Planificación Económica
Oficina Nacional de Planificación (ONAPLAN)
Edificios Gubernamentales
Av. México esq. 30 de Marzo
Santo Domingo - REPÚBLICA DOMINICANA
Teléfono: (1-809) 221-5140
Fax: (1-809) 221-8627
E-mail: pesca.lizardo@codetel.net.do

SURINAME
The Honourable Mr. Robby D. Ramlakhan, Minister Plenipotentiary
Embassy of the Republic of Suriname in Brazil
SHIS QI 9 Conjunto 8, Casa 24
70457-900 Brasilia, DF - BRASIL
Teléfono: (55-61) 248-3595
Fax: (55-61) 248-3791

URUGUAY
Señor Embajador Pelayo Díaz Muguerza
Subdirector General para Asuntos Económicos
Ministerio de Relaciones Exteriores
Av. 18 de Julio 1205, esq. Cuareim
Montevideo - URUGUAY
Teléfono: (598-2) 902-0618
Fax: (598-2) 902-1349 /4290 /2134

Excmo. Señor Carlos Irigaray
Ministro Consejero, Embajada de Uruguay
Av. Pedro de Valdivia 711
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 204-7988
Fax: (56-2) 204-7772

VENEZUELA
Señora Nilsa de Jesús Mujica Girado
Especialista, Ministerio de Industria y Comercio
Av. Libertador - Centro Comercial Los Cedros
Urbanización La Florida
Caracas 1050-A - VENEZUELA
Teléfono: (582) 731-1676
Fax: (582) 761-1325

Señor José Antonio Martínez M.
Director General Sectorial de Comercio Exterior
Ministerio de Industria y Comercio
Av. Libertador - Centro Comercial Los Cedros
Urbanización La Florida
Caracas 1050-A - VENEZUELA
Teléfono: (582) 762-9960
Fax: (582) 731-0856

Excmo. Señor Alfredo Toro Hardy
Embajador, Embajada de Venezuela
Bustos 2021
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 225-0021
Fax: (56-2) 209-9117

Señora Ninoska Duarte, Segundo Secretario
Encargado de la Sección Comercial
Embajada de Venezuela
Bustos 2021
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 225-0021
Fax: (56-2) 209-9117

Organismos Internacionales

ALADI

Señor Embajador Juan Francisco Rojas Penso
Secretario General Adjunto, Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
Cebollatí 1461 y Médanos
Montevideo 11000 - URUGUAY
Teléfono: (598-2) 401-7278
Fax: (598-2) 409-4372
E-mail: adjeval@chosque.apc.org

Comunidad Andina

Señor Jorge Vega Castro, Director General
Secretaría General de la Comunidad Andina
Av. Paseo de la República 3895
P.O. Box 18-1177
San Isidro, Lima - PERÚ
Teléfono: (51-1) 221-2222
Fax: (51-1) 221-3329

FAO
Señor Raúl Brignol Mendes
Economista
Rama de Asistencia en Materia de Política (RLSP)
Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)
Casilla 10.095, correo Santiago
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 337-2185
Fax: (56-2) 337-2101

SELA
Señor Telasco Pulgar
Coordinador Jefe de Integración
Sistema Económico Latinoamericano (SELA)
Apartado 17035, El Conde
Caracas 1010-A - VENEZUELA
Teléfono: (58-2) 202-5111
Fax: (58-2) 506-4007
E-mail: tpulgar@sela.org

Señora Manuela Tortora
Asesor-Consultor
Sistema Económico Latinoamericano (SELA)
Apartado 17035, El Conde
Caracas 1010-A - VENEZUELA
Teléfono: (58-2) 202-5111
Fax: (58-2) 506-4007
E-mail: mtortora@sela.org

Señora Costanza Valdés
Asesor en Comercio Agrícola
Sistema Económico Latinoamericano (SELA)
Apartado 17035, El Conde
Caracas 1010-A - VENEZUELA
Teléfono: (58-2) 202-5111
Fax: (58-2) 506-4007
E-mail: cvpecc@telcel.net.ve

SIECA
Señor Haroldo Rodas Melgar, Secretario General
Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA)
4a. Avenida 10-25, Zona 14
Guatemala, CA 01014 - GUATEMALA
Teléfono: (502) 368-2319 /2151
Fax: (502) 368-1071; 337-3750
E-mail: sieca@pronet.net.gt

UNCTAD
Señor Harmon C. Thomas
Chief, Trade Analysis and Information Section
United Nations Conference on Trade an Development (UNCTAD)
Palais des Nations
CH-1211 Ginebra - SUIZA
Teléfono: (41-22) 907-5686
Fax: (41-22) 907-0044
E-mail: Harmon.Thomas@unctad.org

Invitados especiales

Señor Luis Abugattas Majluf, Director Ejecutivo
Instituto de Estudios Económicos y Sociales
Sociedad Nacional de Industrias
Los Laureles 365
Lima 27 - PERÚ
Teléfono: (51-1) 441-5877
Fax: (51-1) 441-5877

Señora Elena Carretero, Asistente
Subdirección Internacional
Ministerio de Agricultura
Teatinos 40, Piso 8
Santiago CHILE
Teléfono: (56-2) 696-3241, anexo 140
Fax: (56-2) 695-7795

Señor Pedro da Motta Veiga Carvalho
Consultor Fundação Centro de Estudos do Comércio
Av. Rio Branco 120, gr. 707
22461-040 Rio de Janeiro, RJ - BRASIL
Teléfono: (55-21) 509-7000
Fax: (55-21) 221-1656

Señora Isabel Figueroa, Economista
Unidad de Estudios Prospectivos
Ministerio de Planificación (MIDEPLAN)
Alameda 48, Piso 11
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 675-1573
Fax: (56-2) 672-2748

Señor Patricio Leiva Lavalle
Director de Estudios
Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON)
Ministerio de Relaciones Exteriores
Teatinos 20, Piso 3
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 696-0043, anexo 618
Fax: (56-2) 695-6082

Señor Camilo Navarro
Asistente Subdirección Internacional - ODEPA
Ministerio de Agricultura
Teatinos 40, Piso 9
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 696-8558
Fax: (56-2) 687-3619
E-mail: cnavarro@minagri.gob.cl

Señor Arturo O'Connell , Investigador
Instituto del Servicio Exterior de la Nación
Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional
Juncal 851
1061 Buenos Aires - ARGENTINA
Teléfono: (54-1) 322-2505 /2555
Fax: (54-1) 322-2427
E-mail: oconnell@overnet.com.ar

Señor Francisco J. Prieto S., Asesor
Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON)
Ministerio de Relaciones Exteriores
Alameda 1315, Piso 2
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 696-0043
Fax: (56-2)696-0639

Señor Juan Sebastián Sáez, Jefe
Departamento ALCA
Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON)
Ministerio de Relaciones Exteriores
Alameda 1315, Piso 2
Teléfono: (56-2) 696-0043, anexo 310
Fax: (56-2) 696-4877

Señora Kathleen Uribe, Asesora
Ministerio de Hacienda
Teatinos 120
Santiago - CHILE
Teléfono: (56-2) 675-5833
Fax: (56-2) 671-9500

Señor Marcel Vaillant, Economista
Departamento Economía - Universidad de la República
C.M. Maggiolo 537
Montevideo - URUGUAY
Teléfono: (598-2) 409-2973
Fax: (598-2) 48-1917
E-mail: MARCEL@decon.edu.uy

Secretaría de la CEPAL

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

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

Señor Héctor Assael, Director
División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE
E-mail: hassael@eclac.cl

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

Señor Renato Baumann
Oficial a Cargo
Oficina de la CEPAL/Brasilia
SBS - Edificio BNDES, 17 andar
70.076-900 Brasilia, DF - BRASIL
Teléfono: (55-61) 321-3232 /5494 /7540
Fax: (55-61) 321-4247

Señor Sidya Ould El Hadj
Economic Affairs Officer
ECLAC Subregional Headquarters for the Caribbean
P.O. Box 1113
Port of Spain - TRINIDAD AND TOBAGO
Teléfono: (1-868) 623-1969
Fax: (1-868) 623-8485

Señor Ricardo Zapata
Jefe, Unidad de Comercio Internacional
Sede Subregional de la CEPAL/México
Av. Presidente Masaryk 29
11570 México, DF - MÉXICO
Teléfono: (52-5) 250-1555 /1256
Fax: (52-5) 531-1151
E-mail: rzapata@un.org.mx

Señor Edgard Moncayo Jimenez
Asesor Especial del Secretario Ejecutivo
Oficina de la CEPAL/Bogotá
Carrera 16 No. 94-A-62
Santafé de Bogotá - COLOMBIA
Teléfono: (57-1) 236-6884
Fax: (57-1) 218-9834

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

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

Señor Alvaro Calderón
Oficial de Asuntos Económicos
Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Casilla 179-D
Santiago - CHILE

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

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

ANEXO II

IV Reunión de Responsables Gubernamentales de Política Comercial de América Latina y el Caribe

CEPAL, Santiago de Chile, 20 y 21 de agosto de 1998

AGENDA

20/08 ***Primer día***

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

09:30-10:00 Bienvenida a los participantes por el Secretario Ejecutivo de la CEPAL y los representantes de la ALADI y el SELA.

10:00-11:30 **Los grandes temas de la economía internacional que afectan la inserción internacional de los países de América Latina y el Caribe.**

Presentación por el SELA.

Los desafíos y las oportunidades de las negociaciones para la formación del ALCA.

Presentación por la CEPAL.

Debate.

11:30-11:45 Café.

11:45-13:15 **El proceso de convergencia de la integración regional.**

Presentaciones por la ALADI, SIECA y Comunidad Andina.

Debate.

13:15-14:45 Almuerzo (libre).

14:45-16:45 **Las próximas negociaciones comerciales en acceso a mercados, con especial referencia a la agricultura (en el ámbito multilateral y relaciones con la Unión Europea y los Estados Unidos).**

Debate.

16:45-17:00 Café.

17:00-18:30 **Las próximas negociaciones comerciales en acceso a mercados, con especial referencia a la inversión extranjera (en el ámbito multilateral y relaciones con la Unión Europea y los Estados Unidos).**

Presentación por el SELA.

Debate.

18:30 Cóctel.

21/08 Segundo día

09:30-11:15 **La agenda de negociación de los países industrializados, y en particular de los Estados Unidos: las cuestiones planteadas por los acuerdos sectoriales.**
Presentación por la CEPAL.
Debate.

11:15-11-30 Café.

11:30-13:00 **Una agenda positiva de comercio para América Latina y el Caribe: resultados de estudios nacionales (Argentina, Brasil, Chile y Uruguay).**
Presentación por la CEPAL.
Debate.

13:00-14:30 Almuerzo (libre).

14:45-16:45 **La convergencia regional en materia de liberalización y de normas comerciales.**
Presentación por la ALADI.
Debate.

16:45-17:00 Café.

17:00-18:00 **Síntesis de las principales conclusiones y clausura de la IV Reunión.**

ANEXO III

IV REUNIÓN DE RESPONSABLES GUBERNAMENTALES DE POLÍTICA COMERCIAL DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

AGENDA COMENTADA

TEMA 1 LOS GRANDES TEMAS DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL QUE AFECTAN LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (*Presentación por la Secretaría Permanente del SELA)*

Documentos de apoyo:

- **Documentos SELA**: *Taller "América Latina y el Caribe en el Mundo: Escenarios al año 2010" (documento* SP/DS/TALCME/DF No.1-98, marzo de 1998); *La Agenda de los Países Industrializados y los Organismos Económicos Internacionales. (*SP/CL/XXIII.O/Di No.9, octubre de 1997).

- **Documento CEPAL**: Capítulos I de las ediciones de 1996 y 1997 del *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe* (documentos LC/G.1941 de 2/12/1996, págs. 19-36 y LC/G.1978 de 28/11/1997, págs. 19-34).

La economía internacional constituye el telón de fondo de la formulación e instrumentación de las políticas comerciales de los países de la región. Las "macrotendencias" son los elementos de la economía internacional que inciden sobre las decisiones y opciones de los responsables de la política comercial - no sólo en las negociaciones en marcha o muy próximas, sino también los que se vislumbran como determinantes en el mediano y largo plazo, cuya importancia es clave desde el punto de vista de las estrategias de desarrollo. Son ellas:

1. La globalización de la economía mundial y el regionalismo, que constituyen dos macrotendencias fundamentales para las políticas comerciales ; y
2. Las prioridades de los países industrializados en materia de comercio internacional, que fundamentan su posición en los foros de negociación en los cuales participan los países de América Latina y el Caribe.

1. En cuanto a las características de la globalización y del regionalismo más relevantes para las políticas comerciales se destacan las siguientes:

- La consolidación de una estructura del comercio mundial dominada por: los intercambios de manufacturas y de servicios en contraste con la constante pérdida de valor de los productos básicos; el auge del comercio intrafirmas y la concentración de las operaciones comerciales en un

número cada vez más reducido de empresas transnacionales; la creciente "pérdida de identidad" de los productos y servicios intercambiados, cuyos componentes provienen de varios países; el alto valor de la tecnología y de la información, que determinan la importancia de la protección de la propiedad intelectual; el auge del comercio de servicios financieros, movilizado, por definición, por la fluidez de los movimientos de capital.

- La concentración de los flujos de comercio e inversión en un reducido número de países, tanto industrializados como en desarrollo, destacándose la baja participación de América Latina y el Caribe en el total del comercio mundial (donde representa alrededor del 5%, porcentaje inferior al de los años 70), así como su relativa dependencia de las exportaciones de productos básicos (en cuanto al comercio extrarregional en particular). La apertura comercial unilateral realizada por los países de América Latina y el Caribe ha beneficiado, en cuanto a las corrientes de comercio e inversión, a los socios económicos tradicionales de la región, y se ha traducido en un mayor dinamismo de las importaciones que de las exportaciones en muchos países de América Latina y el Caribe. Mientras tanto, el esfuerzo y las expectativas que ha representado la Ronda Uruguay no se compaginan con el acceso a los mercados de los países industrializados para muchas exportaciones tradicionales de la región, donde siguen existiendo importantes barreras no arancelarias.

- La volatilidad del sistema monetario y financiero internacional -y su fragilidad estructural cada vez más evidente- que inciden sobre las corrientes de comercio y la competitividad de las economías. Se observan, en consecuencia, redistribuciones geográficas de las posiciones de mercado tradicionales y una creciente vulnerabilidad de los países exportadores de productos básicos. Crisis como la que se desató en los países asiáticos tienen impactos sistémicos para las demás regiones, debido a las importantes devaluaciones que generan desviaciones de comercio y exportaciones más competitivas. Aunque sean aún difíciles de evaluar, ya varios gobiernos de nuestra región prevén consecuencias importantes de esta crisis desde el punto de vista de sus importaciones de productos asiáticos. Por otra parte, un elemento que tendrá incidencias en el mediano y largo plazo para las políticas económicas y comerciales de América Latina y el Caribe se refiere al Euro, que pasará a ser la segunda divisa de intercambio después del dólar y consolidará el papel de la Unión Europea en el escenario económico mundial.

- La conformación de unidades regionales cada vez más cohesionadas y con proyección intra y extra-regional, estimuladas por nuevas corrientes de comercio e inversión entre sus miembros y con otros esquemas de integración, vecinos o de otras regiones, es considerada como una de las principales herramientas de inserción en la globalización. En este contexto se plantea la instrumentación del concepto de "regionalismo abierto" acuñado por la CEPAL a principios de esta década.

- La necesidad de consolidar los esquemas de integración existentes en América Latina y el Caribe ante el temor de que se "diluyan" en el proceso de globalización, profundizando los mercados comunes ya logrados y añadiendo otros elementos más sofisticados en la integración

entre los miembros, lo cual implica, en particular, avanzar hacia el reto de la armonización de las políticas macroeconómicas.

- La existencia de varios frentes de negociación simultáneos, intrarregionales, interrregionales y multilaterales, con alcances y niveles de compromisos distintos, que complica la formulación de objetivos claros y de posiciones negociadoras basadas en diagnósticos de las ventajas y desventajas desde el punto de vista de las economías nacionales. A la simultaneidad de los foros de negociación se añade la creciente multidisciplinaridad y complejidad de los temas a negociar, debido a las prioridades que introducen los países industrializados en las agendas de los foros económicos internacionales como un reflejo de sus propias agendas nacionales.

En los principales organismos económicos internacionales, incluyendo la OMC, los países industrializados logran definir con claridad sus prioridades e intereses en lo que respeta a la "gestión" de la globalización, al margen de acción del regionalismo en el sistema multilateral, y en definitiva, a los conceptos e instrumentos que serán objeto de negociación. Es importante tratar de resumir aquí las ideas-fuerza que sustentan la posición de los países industrializados, en particular en la OMC, ya que se repiten, a veces con pocas variantes, en otras instancias bilaterales, hemisféricas o birregionales.

Es obvio que el término "países industrializados" no pretende indicar un bloque monolítico en cuanto a objetivos e ideas, pero sí se puede destacar, por su importancia y la precisión de sus posiciones, la posición del Grupo de los Ocho países más industrializados (anteriormente denominado Grupo de los Siete, antes del ingreso de Rusia) como una síntesis representativa de los intereses de los principales actores económicos mundiales -y socios económicos de los países de América Latina y el Caribe.

- Uno de los objetivos de mediano plazo en la OMC es profundizar y ampliar los logros de la Ronda Uruguay en materia de apertura y libre comercio de bienes y servicios, partiendo de la constatación de que los aranceles ya no son un obstáculo importante para el acceso a mercados. De allí la atención prestada a las barreras no arancelarias y otros obstáculos al comercio, y a las políticas internas que afectan las operaciones de las empresas en un mercado extranjero (regímenes de inversión, marcos regulatorios en materia de servicios y competencia, normas sobre propiedad intelectual, compras gubernamentales).

- En corolario de lo anterior, se consolida paulatinamente en la OMC y en otros foros de negociación la tendencia a armonizar las políticas y las normas nacionales mediante códigos o criterios acordados multilateralmente, de conformidad con la idea de que es necesario "nivelar el terreno de juego". El tratamiento a la inversión extranjera y a la propiedad intelectual se inscribe en un lugar primordial en este contexto. Por lo general, el punto de referencia de la armonización es la normativa vigente en los países industrializados. Es el caso por ejemplo de los criterios de calidad para los productos agrícolas (que no se limitan a las exigencias en materia de etiquetado, sino pronto abarcarán también los controles sanitarios a nivel del productor mediante

instituciones y normas similares a las que existen en esos países), para la normativa ambiental, las normas técnicas, y según algunos, las normas laborales.

- La tendencia a armonizar o nivelar las normas nacionales implica revisar, en la óptica de los países industrializados, el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo: en efecto, la reciprocidad rige la gran mayoría de los compromisos acordados en la Ronda Uruguay, al igual que orienta las políticas de financiamiento y ayuda al desarrollo de esos países.

- La libre competencia y la transparencia son un complemento a la apertura comercial y la armonización de normas y políticas nacionales, y se han convertido en un tema recurrente en el lenguaje económico de los países industrializados. Se enfatiza en particular, en este contexto, la igualdad de condiciones entre empresas nacionales y extranjeras ("trato nacional") y la necesidad de que haya "eficiencia" y competencia "leal" en los intercambios internacionales. El tratamiento en la OMC de temas como las compras gubernamentales y los procedimientos aduaneros obedece a esta concepción. En contradicción con este espíritu de libre competencia cabe señalar las políticas gubernamentales de subsidios y otras ayudas que otorgan algunos países industrializados a sus exportadores - agrícolas en particular.

- La preocupación por las implicaciones del libre comercio sobre el empleo es una prioridad para muchos países industrializados, sobre todo a la hora de buscar el apoyo interno a las negociaciones internacionales. En los Estados Unidos es muy conocido el debate, alimentado en gran medida por esta preocupación, en torno a la autorización de negociar "por la vía rápida" (*fast-track*), pero en países como Francia la presión de los que se oponen al "*dumping* social" y a la competencia de países con mano de obra barata es políticamente muy relevante, por más que se trate de una contradicción con la defensa del libre comercio y de la competencia.

TEMA 2 LOS DESAFÍOS Y LAS OPORTUNIDADES DE LAS NEGOCIACIONES PARA LA FORMACIÓN DEL ALCA (*Presentación por la Secretaría de la CEPAL)*

Documentos de apoyo:

- **Documentos CEPAL**: *El proceso de formación de un Área de Libre Comercio de las Américas, Notas para discusión (*agosto de 1998); *Las políticas comerciales entre América Latina y los Estados Unidos: una evaluación analítica* (documento LC/L.944, 11/06/1996); *Barriers to Latin American and Caribbean Exports 1997* (documento LC/WAS/L.47, 13/06/1998).

- **Documento SELA**: *Opciones de Estados Unidos en el Área de Libre comercio de las Américas (*documento SP/DRE/Di n.16-97, noviembre de 1997).

El proceso de formación de una área de libre comercio hemisférica entró en una nueva etapa, a partir de la Cumbre de Santiago, realizada en abril de 1998. Los Jefes de Estado y de

Gobierno acordaron iniciar las negociaciones del ALCA, de acuerdo con los objetivos, principios, estructura, sede y otras decisiones contenidas en la Declaración de San José, emanada de la IV Reunión Ministerial.

El objetivo de los países de América Latina y el Caribe es lograr equilibrio en los resultados y en los compromisos de la negociaciones del ALCA, que deberán tomar en cuenta las necesidades, condiciones económicas y oportunidades de las economías más pequeñas. Asimismo, proporcionar más transparencia, equidad y reciprocidad a las relaciones económicas entre los países de la región y los Estados Unidos, limitando el uso de medidas unilaterales por los Estados Unidos.

La política comercial de los Estados Unidos se ha caracterizado, desde el comienzo de los ochenta por los que varios analistas denominaron de un "unilateralismo agresivo". Asimismo, el Congreso de los Estados Unidos volvió a tener un papel crecientemente activo en la formulación de la política comercial, haciendo más difícil la delegación de poder para las negociaciones comerciales al Ejecutivo, lo que ha determinado cambios en la estrategia negociadora de aquél país.

La iniciativa de formación del ALCA plantea un sinnúmero de cuestiones en función de la elevada heterogeneidad de niveles de desarrollo que caracteriza el continente americano. La única experiencia de integración económica negociada entre países con diferenciales económicos y sociales similares a los del ALCA es la del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que todavía no permite una evaluación adecuada. El PIB de los Estados Unidos, que llegó a 7,2 billones de dólares, en 1997, representa más del 70% del PIB de los tres países que componen el TLCAN, y es más de 10 veces superior al PIB brasileño, el mayor PIB de América Latina y el Caribe. Según datos del Banco Mundial, los diferenciales de PIB per cápita entre los Estados Unidos y el grupo de ingresos mediano alto (exceptuándose Argentina) es de 1:8, mientras que el diferencial en la Unión Europea, entre Portugal y Dinamarca no supera 1:3. Además, los países de ingreso mediano alto presentan un ingreso per cápita 10 veces superior al de Nicaragua, uno de los más bajos, lo que a su vez significa un diferencial de 1:80, entre al más bajo ingreso per cápita en la región, y lo de los Estados Unidos (dólares de 1995).

Por otro lado, la participación de los Estados Unidos como proveedor de las importaciones, y destino de las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe es variada en la región. Se destaca el peso de México en los promedios latinoamericanos, dado que en 1995 este país realizó cerca del 70% de las exportaciones, y 61% de las importaciones de los países de la ALADI hacia y desde los Estados Unidos. Si se excluye México, la parte de los Estados Unidos en las exportaciones de los países de ALADI baja de 43% a cerca de 25%.

Asimismo, existen grandes asimetrías en la estructura arancelaria y no arancelaria entre los países. De acuerdo con los datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, en 1997, 77% de las exportaciones mexicanas, y 67% de las del resto de América Latina y el Caribe (en valor) no estuvieron sujetas a impuestos de importación. De este total, alrededor de 80% de

las importaciones de los países caribeños ingresaron libre de aranceles, aunque solamente 50% de las importaciones sudamericanas tuvieron el mismo tratamiento. La tarifa promedia de los Estados Unidos es 5%, mientras que la de los países del Mercosur es cerca de 10%.

Empero, son las reglamentaciones en los ámbitos federal, estatal y municipal que pueden constituirse en poderosos obstáculos para el ingreso de empresas extranjeras en el mercado de los Estados Unidos. Las tres instancias de definición de patrones técnicos, fitosanitarios, de protección al consumidor y al medioambiente proponen reglamentaciones que son algunas veces incoherentes entre jurisdicciones, y que en otras se superponen, creando dificultades para los exportadores. Los casos más famosos de utilización de la legislación estadounidense para influir sobre procesos productivos en los países exportadores son los que se refieren a la protección de los delfines y de las tortugas y que afectan a las exportaciones de atún y de camarones, por varios países latinoamericanos. El éxito que algunos gobiernos latinoamericanos tuvieron como demandantes junto al Mecanismo de Solución de Diferencias en la Organización Mundial del Comercio en contra del uso discriminatorio de la legislación de los Estados Unidos, no ha sido acompañado por cambios importantes en la legislación del país importador, o de recuperación de los costos por los sectores afectados.

Consecuentemente, la negociación de aspectos de acceso a mercados, en el ámbito de la formación del ALCA, deberá incluir la discusión de medidas no arancelarias y su eliminación implicará cambios en la legislación de los Estados Unidos. Por lo tanto, la concesión de la autoridad de negociación por el Congreso de los Estados Unidos al Poder Ejecutivo se mantendrá como el tema central para el avance de las negociaciones.

TEMA 3 EL PROCESO DE CONVERGENCIA DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL Y LOS DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PROPUESTOS POR LA FORMACIÓN DEL ALCA (*Presentación por la Secretaría de la ALADI)*

Documentos de apoyo:

- **Documento ALADI**: *Evolución del proceso de integración regional durante 1997* (documento ALADI/SEC/Estudio 113; 28 de mayo de 1998).

- **Documento CEPAL**: Capítulo VI de la edición de 1996 del *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe* (documento LC/G.1941 de 2/12/1996, págs. 99-103 y Capítulo V de la edición 1997 de la misma publicación (documento LC/G.1978 de 28/11/1997, págs. 105-123).

Para la región latinoamericana, en general, y para los países miembros de la ALADI, en particular, el año 1997 fue especialmente relevante en materia de integración económica. No obstante haberse constatado ciertas dificultades, la mayoría de ellas inherentes a su propia naturaleza, los procesos subregionales y bilaterales lograron superar, o se encuentran en vías de

hacerlo, los obstáculos que debieron enfrentar. Aún más, las relaciones entre los países miembros, y en particular entre los bloques subregionales, se incrementaron en forma significativa tanto en el campo del intercambio comercial como en el de las inversiones. Asimismo, y en la misma dirección, los vínculos entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR se encaminaron hacia una solución adecuada a la coyuntura política y económica que enfrentan los países miembros de ambas agrupaciones.

Con base en la evolución del proceso de integración, durante el año analizado surgen determinadas características que ponen en evidencia tres tendencias claramente definidas. La primera de ellas se refiere a la prioridad de consolidar y preservar los logros alcanzados a nivel subregional y bilateral, lo cual se ha ido manifestando a través de la aceleración de los cronogramas de liberación pautados en los diferentes acuerdos, el desmonte progresivo de las listas de excepciones y el establecimiento o profundización de compromisos en temas o áreas de actividad distintos a los relacionados con el comercio de bienes.

Una segunda tendencia se perfila mediante la voluntad de negociar acuerdos que permiten esperar que hacia fines de 1999, una vez concluidas las negociaciones entre la Comunidad Andina y el MERCOSUR, así como las correspondientes a algunas relaciones bilaterales, se habrán establecido 50 relaciones bilaterales, de las 55 posibles, comprometidas en la conformación de zonas parciales de libre comercio. Esa misma voluntad de negociar está perfilando también la tercera tendencia referida a la proyección externa de la Asociación, la cual se manifiesta a través de las negociaciones emprendidas por los países miembros, individualmente o por grupos, con los países centroamericanos y caribeños, con los demás del hemisferio para la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas y con los de la Unión Europea, así como en el marco de la Asian Pacific Economic Cooperation (APEC).

Este devenir de la integración se fundamentó en la muy favorable evolución de las economías en el año 1997, con lo cual la región puso en evidencia que ha superado la crisis que debió enfrentar en 1995. En el marco de ese desempeño, cabe destacar dos elementos: las exportaciones y las inversiones. En el caso de las primeras, el significativo incremento del comercio intrarregional coincidió, nuevamente, con el crecimiento de las relaciones comerciales con el resto del mundo. En tanto que el aumento de las inversiones extranjeras le permitió a la región alcanzar tasas desacostumbradas del coeficiente de inversión, lo cual hizo posible cerrar, o bien atenuar, los déficit de balanza comercial y de cuenta corriente.

La evolución anteriormente descrita de la favorable evolución económica de la región en 1997 debe enfrentar en el futuro inmediato dos desafíos. El primero de ellos se relaciona directamente con los elementos de incertidumbre derivados de la actual coyuntura económica internacional que se refieren a las expectativas en cuanto al crecimiento del producto mundial y a los flujos de financiamiento hacia los países de la región; en tanto que el segundo se vincula con la necesidad de superar el rezago en las condiciones sociales que es posible verificar aún en los países miembros.

La incertidumbre reinante sobre la evolución de la economía internacional ha provocado, sin lugar a dudas, cambios en las expectativas de algunos agentes, lo cual eventualmente podría repercutir sobre la evolución futura del proceso de integración. No constituye secreto que el exitoso desempeño del mismo está estrechamente vinculado con la estabilidad macroeconómica y con el crecimiento. La alteración de los equilibrios - sean estos el fiscal, el monetario - cambiario o el del sector externo - puede acarrear un cambio en la credibilidad en cuanto al mantenimiento de la estabilidad macroeconómica y, con ello, una alteración de las condiciones que han contribuido al desarrollo del proceso de integración regional.

Sin embargo, corresponde destacar un elemento crecientemente estabilizador. En efecto, el fuerte incremento de las relaciones comerciales ha llevado a un significativo aumento de las vinculaciones económicas, empresariales, sociales y políticas entre los países de la región, los cuales se vuelven cada vez más interdependientes. Consecuencia directa de ello es una creciente y necesaria solidaridad económica y política, la cual hace esperar en el futuro un ascenso de la coordinación de acciones a distintos niveles.

Es innegable que en 1997 se pudieron apreciar algunos aspectos que no resultan propicios a la convergencia: los avances en el plano regional han sido bastante reducidos; algunas negociaciones se encuentran paralizadas y en otras se dieron retrasos significativos; y se han presentado dificultades en la realización de reuniones así como en el Convenio de Pagos.

Sin embargo, también deben subrayarse importantes acontecimientos a favor del proceso de convergencia, como la creciente coordinación política entre algunos países, el progreso del entramado de relaciones de libre comercio a través de nuevos acuerdos entre los países junto con la profundización y aceleración de los acuerdos subregionales y bilaterales anteriores, y los avances en infraestructura y transportes, todo lo cual en gran parte explica el mencionado incremento de las relaciones comerciales y de los flujos de inversión al interior de la región. En la medida que se mantengan estos procesos, y que vayan cristalizando las últimas negociaciones de libre comercio pendientes entre los países de la Asociación, en la misma medida se irán sentando, por lo menos en parte, las bases para la articulación y convergencia de los acuerdos suscritos en el marco de la ALADI. En consecuencia, el futuro inmediato de la Asociación estará signado por la culminación de esas negociaciones, las cuales enfrentan, a su vez, el desafío que les impone el lanzamiento de las negociaciones para la conformación del ALCA.

TEMA 4 LAS PRÓXIMAS NEGOCIACIONES COMERCIALES EN ACCESO A MERCADOS, CON ESPECIAL REFERENCIA A LA AGRICULTURA (EN EL ÁMBITO MULTILATERAL Y RELACIONES CON LA UNIÓN EUROPEA Y LOS ESTADOS UNIDOS) (*Presentación por la Secretaría Permanente del SELA)*

Documentos de apoyo:

- **Documento SELA**: *Objetivos de los Estados Unidos en las negociaciones sobre comercio agrícola en la OMC* (documento SP/DRE/Di No. 25-98, junio 1998); *Instrumentación del Acuerdo Agrícola de la Ronda Uruguay: Aspectos prioritarios para América Latina y el Caribe* (documento SP/DRE/Di No.22-98, abril de 1998).

- **Documento CEPAL**: Capítulos 10 y 11 de la edición de 1996 del *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe* (documento LC/G.1941 de 2/12/1996, págs. 141-153 y 155-160) y Capítulos 7-9 de la edición 1997 de la misma publicación (documento LC/G.1978 de 28/11/1997, págs. 133-167).

Durante los últimos 25 años, el sector agrícola en la mayoría de los países latinoamericanos y caribeños ha registrado cambios significativos. Las reformas que se produjeron en casi todos los casos antes y durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, aún siguen su curso pero ya han generado cambios positivos en la producción nacional y en el comercio internacional.

El Acuerdo de la Ronda Uruguay estableció un nuevo conjunto de normas y disciplinas multilaterales para la agricultura y las intervenciones nacionales. Todos los países latinoamericanos y caribeños miembros de la OMC están sujetos a este nuevo conjunto de disciplinas. El Artículo 20 del Acuerdo sobre Agricultura ofrece el marco para las negociaciones en la próxima ronda de la OMC sobre agricultura que debe iniciarse antes del año 2000. Tomando en cuenta que el Proceso de *Análisis e Intercambio de Información (AII)*[1] se encuentra en una etapa de preparación para las negociaciones, los países de la región pueden evaluar los efectos de la instrumentación de las disposiciones de la OMC en su favor y las modificaciones requeridas para incrementar su participación en el marco comercial multilateral.

En los últimos meses, el SELA, en colaboración con otras organizaciones internacionales y regionales y analistas políticos de la región, ha tratado de identificar y evaluar los aspectos comerciales en materia agrícola, actuales y emergentes, que surgen de la instrumentación del Acuerdo en la región. Pareciera que los intereses particulares de los países de la región en las negociaciones experimentarán una serie de variaciones dependiendo del hecho de que el país sea un exportador neto de alimentos, un importador neto de alimentos, o uno que busca la autosuficiencia alimenticia. Los intereses también dependerán de que el país sea un productor de bienes agrícolas primarios o de alimentos procesados. Igualmente significativo será el trato preferencial que los países desarrollados e importadores ofrezcan a los países en desarrollo en forma de asignación preferencial de cuotas arancelarias.

Varios países latinoamericanos son miembros del Grupo Cairns. La participación más activa que ha tenido este grupo en el ambiente comercial mundial en los últimos tiempos, y el progreso alcanzado a través de los acuerdos regionales, está convirtiendo al Grupo Cairns en una

---

[1] El proceso de *Análisis e Intercambio de Información (AII)* se inició en la primera Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Singapur, en diciembre de 1996.

nueva fuerza en el ámbito de las negociaciones y se espera que su participación sea más sólida y más incisiva que en la Ronda Uruguay, en la medida en que busquen un mayor aumento de la efectividad del actual Acuerdo sobre la liberalización del comercio agrícola.

Los posibles aspectos que serán planteados en las negociaciones para el próximo proceso de reforma pueden ser identificados en el proceso de revisión del Acuerdo. Estos aspectos cubren aquellas áreas enmarcadas en el mismo, a saber, acceso al mercado (cuotas y aspectos arancelarios), apoyo interno, y subsidios a las exportaciones. Además, en vista de que cada área contemplada en el Acuerdo contiene disposiciones de Tratamiento Especial y Diferencial, el impacto del Acuerdo sobre los países en desarrollo estará ampliamente determinado por el grado de concesiones amparadas por las disposiciones especiales.

- **Acceso al Mercado**

Durante las primeras rondas de negociaciones comerciales multilaterales, el sector agrícola adoptó el método de reducción lineal de la fórmula tarifaria, destinado a una reducción promedio de 36 por ciento con una reducción mínima de un 15 por ciento de cada línea tarifaria. Sin embargo, la experiencia de los últimos tres años indica que este método ha creado una amplia dispersión tarifaria. Las reducciones se han concentrado en bajas tasas arancelarias, mientras que ha habido un aumento en la protección arancelaria para los productos más sensibles. Además, la conversión en aranceles de medidas no arancelarias en el sector agrícola por parte de los países desarrollados ha conducido, con frecuencia, a la imposición de tasas sumamente elevadas para los productos de interés para los países de la región. Los países de América Latina y el Caribe necesitan garantizar que el entorno comercial se haga más favorable para sus productos agrícolas de exportación, a través de una reducción progresiva de las barreras comerciales, de fórmulas de reducción de los aranceles, y de una administración más favorable de las cuotas.

- **Apoyo Interno**

De conformidad con el actual Acuerdo de Agricultura, a los países de la región se les permite aplicar medidas de apoyo a los precios o medidas directas de apoyo al ingreso sólo dentro del *nivel de minimis*, es decir 10 por ciento del valor de producción de los productos involucrados. Por el contrario, los países desarrollados han podido mantenerse cercanos al 80 por ciento de su gasto en el apoyo interno.

- **Subsidios a Las Exportaciones**

La experiencia adquirida en tres años de instrumentación del Acuerdo indica que los países que han declarado subsidios de gran magnitud a las exportaciones en el año base, siguen proporcionando un porcentaje elevado en el valor de los subsidios incluso después de haber sido instrumentados los compromisos. Los países que señalaron que no tenían ningún tipo de subsidio en el período base no tienen en la actualidad la influencia necesaria para ofrecer nuevos subsidios. Según los informes, los primeros cinco proveedores de subsidios a las exportaciones de productos tales como trigo, arroz, aceite vegetal, carne bovina y porcina representaban 90 por

ciento de los subsidios totales a las exportaciones (en volumen) que fueron notificados en tales productos.

- **Otros Temas Agrícolas**

- **Medidas Sanitarias y Fitosanitarias**

Las medidas sanitarias y fitosanitarias de los principales países importadores se han hecho cada vez más complejas y en algunos casos requieren de un nivel de tecnología que aún no es integralmente aplicable a los países exportadores de la región. Existe la necesidad de fortalecer la aplicación de estándares en los países de la región de manera que esas naciones puedan aprovechar las oportunidades comerciales. Los países podrían adoptar mecanismos que faciliten la instrumentación de las disposiciones en el área de la asistencia técnica. El acuerdo actual en la materia aborda específicamente la necesidad de brindar asistencia técnica y deja a discreción del donante el suministro de asistencia técnica.

- **Tratamiento Especial y Diferenciado**

El Artículo 20 del Acuerdo establece que debería tomarse en cuenta el trato especial y diferenciado a los países en desarrollo durante las negociaciones para continuar el proceso de reforma. El Proceso de Análisis e Intercambio de Información es un buen indicador de los beneficios derivados de dicho trato para el sector agrícola de los países de la región. En el Acuerdo vigente, este trato es otorgado en tres formas: en cuanto al límite de tiempo para las derogaciones, reducciones más favorables en aranceles y subsidios, y más flexibilidad en las obligaciones y procedimientos.

- **Seguridad Alimentaria, Variabilidad En Los Precios Y Asistencia En Materia Alimentaria**

A un cierto número de países en desarrollo que importen alimentos se les exigió que pagaran precios mayores por productos básicos que, antes de la entrada en vigencia del Acuerdo, estaban subsidiados y enfrentan hoy en día los compromisos de reducción de los subsidios a las exportaciones. Los países latinoamericanos y caribeños importadores netos de alimentos se muestran cada vez más preocupados por el hecho de que, de acuerdo a las predicciones, su volumen de importación de alimentos se elevará ante el incremento de la demanda y el aumento en el ritmo de crecimiento demográfico, así como por el hecho de que la reducción de los excedentes pudiera llevar a una disminución en la disponibilidad de la asistencia alimentaria.

Los países de la región deben examinar el papel que ejercen las políticas a la hora de responder a la variabilidad de precios y sobre los métodos alternos para la gestión de riesgo. La Decisión de Marrakesh incluye un conjunto de mecanismos para supervisar de forma periódica el nivel de asistencia alimentaria y garantizar un grado suficiente de asistencia alimentaria bajo la forma de donaciones. Hasta la fecha, los países de la región no parecen haber aprovechado al

máximo la tercera disposición contemplada en la Decisión de Marrakesh, lo cual permite que los programas de asistencia de los donantes ofrezcan asistencia técnica y financiera con el fin de mejorar la productividad agrícola y la infraestructura de los países menos desarrollados y de los países importadores netos de alimentos.

- **Aspectos Relacionados Con Los Productos Básicos (Productos Tropicales)**

En el caso de los países de la región, los aspectos relacionados con los productos básicos se refieren a las oportunidades que se derivan de la instrumentación del Acuerdo de Agricultura, incluyendo las mejoras en el acceso a los mercado de los países desarrollados para sus exportaciones agropecuarias, en especial azúcar, bananos, carne bovina, cítricos y productos de horticultura (frescos y semiprocesados), así como el desarrollo de nuevas oportunidades de comercialización en mercados emergentes. La evidencia indica que los patrones de producción y comercio no han sufrido mayores alteraciones como resultado del Acuerdo. En el proceso de análisis, algunos países en desarrollo han propuesto la liberalización total del comercio de productos tropicales.

Entre los aspectos que afectan el comercio de productos básicos están incluidos:

- la naturaleza compleja del cálculo de los niveles aduaneros;
- la excesiva globalización de las medidas de protección arancelaria que generan inestabilidad en los mercados;
- los acuerdos globales que aumentan la inestabilidad en los precios de materias primas agrícolas;
- las negociaciones que refuerzan la liberalización de los productos alimentarios transformados, más que de las materias primas agrícolas.

- **Nuevos Temas de la Próxima Ronda**

A medida que se acerque la próxima ronda, seguirán apareciendo nuevos temas y prioridades de investigación. En el área de la biotecnología, se presentará un debate muy restrictivo sobre los productos modificados genéticamente tanto en lo que respecta a una prohibición eventual en la importación de ese tipo de productos como en cuanto a la colocación obligatoria de etiquetas. Con respecto a los aspectos vinculados con los consumidores y la seguridad en materia alimentaria, se planteará el desarrollo de una segmentación del mercado, que parte del establecimiento de estándares de calidad muy restrictivos, especialmente en lo que respecta a los productos modificados genéticamente (etiquetas, denominación de origen, productos biológicos) o el Punto de control Crítico de Análisis de Riesgo de EE.UU.

Desde el punto de vista de los países en desarrollo existe la preocupación en torno a la creciente generalización en el uso de argumentos y criterios de corte ambiental como medidas no arancelarias para proteger los mercados y como factores que distorsionan la competencia, en general. En el análisis de los acuerdos regionales, el principal tema que plantearon esos países fueron las normas de origen. Los países de la región podrían buscar el establecimiento de nuevas

normas y disciplinas que al tiempo que tomen en cuenta los objetivos de las políticas de desarrollo de las Empresas Estatales de Comercialización, reduzcan sus efectos distorsionadores del comercio.

TEMA 5 LAS PRÓXIMAS NEGOCIACIONES COMERCIALES EN ACCESO A MERCADOS, CON ESPECIAL REFERENCIA A LA INVERSIÓN EXTRANJERA (EN EL ÁMBITO MULTILATERAL Y RELACIONES CON LA UNIÓN EUROPEA Y LOS ESTADOS UNIDOS) (*Presentación por la Secretaría Permanente del SELA)*

Documentos de apoyo:

- **Documento SELA**: *Las Negociaciones sobre la Inversión Extranjera*, (documento SP/DRE/Di No.18-97,noviembre de 1997).

En los años recientes se incrementaron sustancialmente los flujos internacionales de Inversiones Extranjeras Directas (IED y América Latina y el Caribe ha visto triplicada su participación en dichos flujos al pasar de sólo 4% en 1990 al 12,3% en 1996, según los estudios de la CEPAL. Este proceso ha enfatizado la importancia de contar con un régimen más liberal, transparente y predecible para la IED. Estos resultados y la evidencia de que un proceso de liberalización tan significativo haya ocurrido justamente sin la existencia de un marco multilateral podría plantear la interrogante de sí efectivamente éste será necesario, máxime si se piensa en los riesgos que podría traer consigo una negociación de tanta complejidad. Las negociaciones en el campo de las inversiones están planteadas tanto en el ámbito plurilateral de la OCDE como en el multilateral de la OMC, en el hemisférico del ALCA y en el regional de los diferentes tratados de libre comercio y de integración, los cuales coexisten con innumerables acuerdos bilaterales de inversión suscritos entre los países de la región.

El mandato de la Cumbre de Miami es claro en materia de inversiones: eliminar progresivamente las barreras al comercio y la inversión, pero, además, existe el compromiso de crear mecanismos sólidos que promuevan y protejan el flujo de inversiones productivas en el Hemisferio. En el marco de la OECD se aspira alcanzar un acuerdo con niveles de disciplina elevados para la protección y liberalización de la IED, en principio durante 1998. Aunque la negociación se ha desarrollado hasta la fecha entre los miembros de la OCDE, este acuerdo fue concebido desde el inicio como un instrumento internacional que espera atraer a un grupo más o menos significativo y representativo de países en desarrollo. En cuanto al proceso en el marco de la OMC, en 1997 inició sus trabajos el Grupo para el estudio de la relación entre comercio e inversión y, aun no se ha adoptado ninguna decisión formal al respecto ni han sido convocadas negociaciones propiamente dichas. El mandato del Grupo es examinar el funcionamiento del Acuerdo MIC (Acuerdo TRIMs) y, si procede, proponer a la Conferencia Ministerial de la OMC modificaciones de su texto y si debe ser complementado con disposiciones sobre política de inversiones y competencia.

El desarrollo de las negociaciones de un acuerdo multilateral de inversiones (AMI) en la OCDE genera un problema de membrecía para los países de la región: a excepción de México, ninguno de ellos es miembro de la organización. Por la forma en que se ha planteado el AMI -un acuerdo internacional autónomo-, los países de la región pudieran llegar a formar parte del mismo, pero, hasta ahora han estado ausentes de dichas negociaciones, con muy pocas excepciones. La ausencia en la negociación de las disposiciones normativas de este acuerdo genera dos tipos de problemas para los países de la región. Por un lado, no existe oportunidad para defender los intereses del país y, por otro, ello significa una mayor dificultad para lograr el apoyo que se requiere a nivel interno para la aprobación del acuerdo.El proyecto del AMI es de mayor alcance que el MIC, promueve una total liberación de las medidas que afectan a la inversión e introduce nuevos elementos como, por ejemplo, los servicios y la propiedad intelectual (bienes tangibles e intangibles). En comparación con el MIC, el AMI introduce mayores restricciones que, por lo general, limitan las condiciones que los gobiernos tradicionalmente imponían a los inversionnistas con fines de desarrollo.

La negociación de un acuerdo multilateral de inversiones no implica necesariamente la desaparición de los acuerdos existentes o la imposibilidad de negociar acuerdos en el futuro con niveles más elevados de disciplina al nivel bilateral o regional. En este sentido, es importante velar por niveles mínimos de consistencia entre eventuales disciplinas en el ámbito regional y en el ámbito multilateral. Esto cobra particular relevancia en el marco de las negociaciones que próximamente se desarrollarán en esta materia en el contexto del ALCA. En todo caso, una de las ventajas de un acuerdo multilateral o hemisférica de inversiones -sea en el foro de la OCDE, para los países que se suscriban a él, o en el de la OMC, o en el ALCA- es la probabilidad de que se reduzca la red de acuerdos bilaterales existentes o se elimine la necesidad de negociar éstos, por lo menos, entre aquellos países parte del acuerdo multilateral, lo cual reduciría la confusión reinante en este campo.

La negociación del AMI está inspirada por el objetivo de alcanzar niveles de disciplina elevados en relación con tres áreas: liberalización de la inversión, protección de la inversión y mecanismos eficaces de solución de controversias. Mientras que el trabajo que se está llevando a cabo en la OMC en materia de inversión permite preservar los objetivos de desarrollo económico. La ausencia de este último elemento en las negociaciones del AMI -por razones evidentes, relacionadas con el nivel de desarrollo de la mayoría de los integrantes de la OCDE- podría tener un serio impacto para los países de América Latina y el Caribe, en tanto, la consideración del aporte de la IED a su desarrollo es uno de los pilares fundamentales de sus políticas de inversión. Por lo tanto, es recomendable una participación activa de los países de la región en el Grupo de Trabajo de la OMC y estimular, cuando llegue la ocasión, el inicio de negociaciones en el seno de la OMC.

El AMI es un acuerdo innovador en materia de reglas y disciplinas aplicables a la IED, no sólo por cuanto establece una normativa en ciertas áreas que no habían sido

tradicionalmente incorporadas en un acuerdo de IED, sino también porque amplía y profundiza el nivel de disciplina aplicable en ciertos temas. El impacto que esta mayor cobertura o este mayor nivel de disciplina pueda tener en los intereses de los países de América Latina y el Caribe varía de tema en tema y de país en país. Sin embargo, en ese contexto, el reto de los países de la región es cómo lograr que sus intereses queden cubiertos de la mejor manera posible, de un modo tal que el desarrollo de una normativa internacional en el campo de la inversión contribuya a fomentar el ingreso de inversión extranjera productiva a sus territorios y, en menor medida, la seguridad y el acceso para sus inversiones en el exterior. Al velar por esos intereses, es recomendable la incorporación de un conjunto de excepciones al acuerdo de que se trate, que podrían denominarse "excepciones de desarrollo", en el tratamiento de medidas en materia de inversiones por motivos de seguridad, salud, orden público, cultura, subsidios y compras del Estado, medio ambiente e integración económica.

Los aspectos anteriomente señalados, entre otros que aquí no se mencionan, plantean algunos interrogantes que sería conveniente discutir, a saber:

- ¿Cómo podrían conciliarse los instrumentos y normativas relacionadas con la inversión con los objetivos de desarrollo?

- ¿Qué clase de medidas y normas específicas deberían contener los acuerdos multilaterales sobre inversión para garantizar la promoción del desarrollo de los países en desarrollo?

- ¿Cuáles son los ventajas y desventajas que se derivarían de un nuevo MIC de la OMC o del AMI de la OCDE en comparación con los tratados bilaterales o subregionales vigentes en América Latina y el Caribe desde el punto de vista de las necesidades de desarrollo?

- ¿De qué manera y mediante qué tipo de medidas podrían garantizar los países en desarrollo la transferencia de tecnologías para su desarrollo en el marco de los acuerdos multilaterales sobre inversión?

- ¿Cómo conciliar la apertura comercial y la libre competencia con las políticas y medidas sobre inversiones extranjeras destinadas a fomentar el desarrollo?

- ¿Cuáles podrían ser las excepciones al acuerdo de que se trate a escala multilateral o hemisférica, que podrían denominarse "excepciones de desarrollo", en el tratamiento de medidas en materia de inversiones por motivos de seguridad, salud, orden público, cultura, subsidios y compras del Estado, medio ambiente e integración económica?

- ¿Cómo lograr una participación continua y activa de los países de la región en el Grupo de Trabajo de la OMC así como en la fase final de las negociaciones de la OECD ?

TEMA 6 LA AGENDA DE NEGOCIACIÓN DE LOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS, Y EN PARTICULAR DE LOS ESTADOS UNIDOS: LAS CUESTIONES PLANTEADAS POR LOS ACUERDOS SECTORIALES (*Presentación por la Secretaría de la CEPAL)*

Documentos de apoyo:

- **Documento CEPAL**: Capítulos I de las ediciones de 1996 y 1997 del *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe* (documentos LC/G.1941 de 2/12/1996, págs. 19-36 y LC/G.1978 de 28/11/1997, págs. 19-34).

El proceso de globalización productiva y financiera plantea varias interrogantes acerca de su capacidad de incluir países y empresas de varios tamaños. Esas preocupaciones se acentúan, además, al percibirse claros indicios de que la estructura de las economías más desarrolladas está experimentando cambios fundamentales que las convierten en lo que se ha denominado "economías basadas en el conocimiento" (*knowledge-based economies*), es decir, directamente fundadas en la producción, distribución y uso del conocimiento y la información. Según la OCDE esta tendencia se refleja en el crecimiento de las inversiones en tecnología avanzada e industrias que la utilizan, en trabajo altamente calificado y en los aumentos de productividad en los países miembros (OCDE, 1996).

El rasgo más sobresaliente de las tecnologías de información (semicondutores, computadores, programas de computación y telecomunicaciones) y que las distinguen de las olas tecnológicos que las precedieron (energía a vapor o electricidad) es su ubicuidad: pueden ser aplicadas a todos los sectores de la economía, sea las manufacturas, la administración, los servicios, la agricultura. Son insumos importante para la producción de bienes y servicios (como lo fueron la energía a vapor y la electricidad), pero a su vez son bienes, como los computadores, y servicios, como los programas para los computadores.

En 1996, se estima que cerca de 33% del PIB de los Estados Unidos fue generado por las industrias de tecnología avanzada (un conjunto difícil de medir, ya que incluye desde los productos vinculados a Internet hasta la televisión por satélite), y que en el país existían nueve millones de trabajadores empleados en estor sectores. Asimismo, en ese año dichos empleos aportaron entre 20% y 25% del crecimiento del salario real.

Las características de las economías de la OCDE como basadas en el conocimiento, con posibilidades de entrar en un nuevo ciclo "virtuoso" de crecimiento, en comparación con los rasgos opuestos de las economías latinoamericanas, aún las más avanzadas, crea la sensación de que la brecha entre ambas tiende a ensancharse. Pero también en los países industrializados se han generado amplios sectores rezagados, así como un nuevo dualismo entre trabajadores con formación adecuada o insuficiente, y entre funcionarios de nivel ejecutivo y los directamente encargados de la producción.

Los gravosos costos del ajuste al nuevo orden global están siendo asumidos por los grupos sociales más vulnerables, tanto en los países avanzados como en los en desarrollo. Por lo tanto, son quienes trabajan en los sectores más tradicionales de la producción (entre los que se incluyen los textiles y el vestuario, pero también los bienes de consumo duradero y la producción de automóviles), los que perciben la competencia de plantas alternativas localizadas en el extranjero, donde las empresas que los empleaban encuentran mano de obra de productividad similar, pero más barata. Como consecuencia, en varios segmentos de población de los países industrializados ha surgido un creciente rechazo al comercio internacional, así como presiones para que se impongan restricciones más severàs a las importaciones provenientes de países con condiciones laborales distintas.

La combinación de bajas tasas de crecimiento con altas tasas de desempleo empuja a los políticos de los países industrializados a proponer soluciones rápidas. Desafortunadamente, las importaciones de los países con niveles salariales bajos constituyen las víctimas propiciatorias ideales para explicar la disminución de empleos y remuneraciones en los sectores más rezagados, a pesar de no haber ninguna evidencia de que así haya ocurrido. Al contrario, en la mayor parte de los estudios empíricos se considera que el cambio tecnológico es el principal factor determinante del desempleo "estructural".

Estos factores económicos, sociales y políticos son los que determinan la actual ampliación de la agenda comercial e inciden en las condiciones de acceso a los mercados que se imponen a los países latinoamericanos. Por una parte, se les exigen garantías y mayor flexibilidad respecto de la inversión extranjera directa y, al mismo tiempo, se reduce su capacidad de negociación con las empresas transnacionales en materia de transferencia de tecnología, compras locales y desempeño exportador. Por otra parte, el ingreso de los bienes para cuya producción gozan de ventajas comparativas se ve dificultado por requisitos relativos a normas laborales, protección del medio ambiente, acusaciones de competencia desleal (*dumping*), y un sinnúmero de barreras técnicas.

Además, en los últimos años se han visto importantes avances en la liberalización de los sectores más vinculados con la globalización financiera y productiva. Durante la primera Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en diciembre de 1996 se conoció el acuerdo para la total liberalización del comercio de productos de tecnología de información. En este Acuerdo sobre Tecnología de la Información se estipuló que los aranceles de los productos informáticos y de telecomunicaciones deberían reducirse significativamente a partir del 1 de julio de 1997, y suprimirse por completo antes del año 2000. El aspecto más preocupante del nuevo Acuerdo es que fue negociado al margen de la OMC.

El 15 de febrero de 1997, cerca de 69 gobiernos (incluidos individualmente los países integrantes de la Unión Europea) firmaron en Ginebra un acuerdo mundial en materia de telecomunicaciones básicas, después de casi tres años de negociaciones. El Acuerdo de la OMC para liberalizar el comercio internacional de servicios de telecomunicaciones básicas entró en

vigor el 5 de febrero de 1998. El Acuerdo avanzó en relación al Acuerdo General sobre Comercio de Servicios con el reconocimiento que las normas gubernamentales pueden ser contrarias a las obligaciones de trato nacional y acceso al mercado y con la elaboración de principios regulatorios pro competitivos en el sector de telecomunicaciones.

El 26 de marzo de 1997, 40 gobiernos acordaron implementar la Declaración Ministerial de la OMC sobre el Comercio de Productos de Tecnología de la Información. El Director General de la OMC declaró que, desde el punto de vista cuantitativo, la liberalización del comercio en los dos sectores (telecomunicaciones y productos de tecnología de la información) equivalían a una nueva ronda de negociaciones comerciales.

Junto con el acuerdo de servicios financieros cuyas negociaciones se concluyeron el 12 de diciembre de 1997, el Acuerdo sobre telecomunicaciones básicas son los dos acuerdos sectoriales de servicios concluidos con éxito, destacándose como el más insatisfactorio el resultado de las negociaciones sobre movimiento de personas físicas proveedoras de servicios. La liberalización de las telecomunicaciones y la del comercio de las tecnologías de información están vinculadas en términos de su impacto en materia de difusión tecnológica, por una parte, y por la otra, como temas únicos de negociación (*single issues*) respecto de los cuales los países en desarrollo no tienen contrapartida negociadora.

La ausencia de la autoridad negociadora de vía rápida también influye sobre la estrategia negociadora de los Estados Unidos en el ámbito multilateral. En especial, buscando negociar acuerdos que no requieran cambios en su legislación. El aumento de los acuerdos sectoriales o plurilaterales empieza a plantear cuestiones sobre su impacto en el sistema de reglas multilaterales y las consecuencias de un sistema de comercio segmentado con varios derechos y obligaciones. Por ejemplo, el acuerdo de ATI dispone que la agenda futura de negociaciones en el sector de productos de tecnologías de información podría ser decidida solamente por las partes que firmaron el acuerdo.

Recientemente, el 19 de abril del corriente año, los Estados Unidos propusieron al Consejo General de la OMC un acuerdo para mantener las transmisiones exentas de derechos de aduana. La propuesta no se refiere a las mercancías encargadas por conducto de Internet, pero facilitadas por conducto de los cauces comerciales normales, ni tampoco a la definición de lo que en qué consiste una transmisión electrónica.

En el Segundo periodo de sesiones de la Conferencia Ministerial realizada entre los días 18 y 20 de mayo último, los países miembros adoptaron una declaración en la que los Ministros reconocieron la creación de nuevas oportunidades para el comercio a partir de la expansión del comercio electrónico mundial. Asimismo propusieron que el Consejo General, "a más tardar en su próxima reunión extraordinaria, establecerá un programa de trabajo amplio para examinar todas las cuestiones relacionadas con el comercio electrónico mundial que afectan al comercio, incluidas las identificadas por los Miembros. El programa de trabajo, en el que participarán los órganos competentes de la Organización Mundial del Comercio, tendrá en cuenta las necesidades

económicas, financieras y de desarrollo de los países en desarrollo, y en él se reconocerá que se están realizando también trabajos en otros foros internacionales. El Consejo General deberá elaborar un informe sobre los progresos alcanzados en el programa de trabajo y podrá formular recomendaciones sobre posibles medidas, que nos presentará en nuestro tercer período de sesiones. Sin perjuicio de los resultados del programa de trabajo ni de los derechos y obligaciones que incumben a los Miembros en virtud de los Acuerdos de la OMC, declaramos además que los Miembros mantendrán su práctica actual de no imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas. Cuando rinda informe a nuestro tercer período de sesiones, el Consejo General examinará esta declaración, cuya prórroga se determinará por consenso, teniendo en cuenta los progresos alcanzados en el programa de trabajo."

El la misma ocasión, el Presidente Clinton sugirió, en su discurso, un conjunto de temas y procedimientos, para la OMC, tales como eliminar la práctica de que nada esté acordado hasta que todo esté acordado, y, que al contrario era urgente que se liberalizara un sector sin esperar los resultados en otros más difíciles. Además de impulsar medidas destinadas a mantener la ausencia de impuestos en las transmisiones transfronterizas de datos, el gobierno de los Estados Unidos defendió la adopción de la convención de la OCDE por licitaciones abiertas y "justas" para las compras y contratos gubernamentales ("anti-comisiones"/ *anti-bribery convention*). Cabe señalar que el tercer periodo de sesiones de la Conferencia Ministerial de la OMC, que marcará el inicio de la próxima ronda de negociaciones, deberá realizarse en los Estados Unidos, en el tercer trimestre de 1999.

Estos acontecimientos abren serios interrogantes sobre la protección que las normas del sistema de comercio ofrecen a los países en desarrollo y, en particular, a los latinoamericanos y caribeños. Los rápidos avances en las reglas para acceso a mercados en productos de tecnología información, telecomunicaciones y servicios financieros contrastan con la lenta implementación de los acuerdos que atienden a los objetivos de comercio y desarrollo de los países latinoamericanos y caribeños. La asimetría entre el tratamiento de los temas de interés para los países industrializados y los que preocupan a los países de la región en el foro de negociaciones comerciales multilaterales hace dudar sobre la medida en que el sistema de comercio posterior a la Ronda Uruguay haya evolucionado hacia un régimen realmente más justo, equitativo e incluyente.

TEMA 7 UNA AGENDA POSITIVA DE COMERCIO PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: RESULTADOS DE ESTUDIOS NACIONALES (ARGENTINA, BRASIL, CHILE Y URUGUAY) (*Presentación por la Secretaría de la CEPAL)*

Documentos de apoyo:

- **Documento CEPAL**: Capítulos III de las ediciones de 1996 y 1997 del *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe* (documentos LC/G.1941 de 2/12/1996, págs. 19-36 y LC/G.1978 de 28/11/1997, págs. 19-34).

El sistema multilateral de comercio completó 50 años de actividades a contar desde que al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) entró en vigencia en enero de 1948 e incluyendo los primeros años de la nueva Organización Mundial del Comercio (OMC). En los últimos tres años, los agentes privados y los tomadores de decisión incorporaron en su día-a-día el ámbito ampliado y la complejidad de los acuerdos comerciales administrados por la OMC. Por un lado, el largo periodo exigido por la preparación técnica de las negociaciones de la Ronda Uruguay y las propias negociaciones permitieron una asimilación gradual de temas complejos por los sectores público y privado de los países industrializados y de la gran mayoría de los en desarrollo. Por otro lado, eses cambios institucionales constituyeron componentes menos dramáticos de un conjunto de drásticas transformaciones estructurales a las cuales, las economías nacionales, las empresas domésticas y las políticas públicas tuvieron que ajustar sus prácticas.

Los efectos completos de los derechos y obligaciones multilaterales sobre la economía internacional y las economías individuales de los países, no deben ser sentidos hasta que los Acuerdos de la Ronda Uruguay sean totalmente implementados, lo que ocurrirá solamente dentro de seis años. Sin embargo, en retrospectiva, suenan exageradas las preocupaciones expresadas por los analistas de comercio de que las nuevas obligaciones asumidas por los países en desarrollo pudieran reducir el espacio para el diseño y la implementación de sus políticas. En realidad el espacio para las políticas de desarrollo fue radicalmente disminuido, pero, para la mayor parte de los países en desarrollo, y para los de América Latina y el Caribe, en particular, el papel de los acuerdos de la Ronda Uruguay en esa reducción no ha sido tan importante como se pensaba inicialmente.

En primero lugar, muchos de estos países tuvieron que ajustar sus economías e instituciones a los patrones de la liquidez internacional y a la "condicionalidad" impuesta por los países creedores y las instituciones multilaterales después de la crisis de la deuda en los ochenta. Los ajustes macroeconómicos fueron extremamente severos forzando los gobiernos a reducir gastos, y a aumentar los ingresos fiscales y comerciales. En segundo lugar, a nivel micro, las empresas locales tuvieron que aprender a sobrevivir en mercados abiertos y a tornarse competitivas en los mercados internacionales, antes mismo que la Ronda Uruguay llegara al final. Finalmente, en paralelo a la ampliación y a la profundización de las obligaciones multilaterales, los gobiernos decidieron administrar el proceso de liberalización comercial a través de acuerdos preferenciales de comercio, en el ámbito bilateral y subregional, algunas veces con una agenda más extensa y con niveles de obligaciones más profundos que los que están siendo administrados por la OMC.

En los 12 años que transcurrieron entre la Reunión Ministerial del GATT en 1982 y la firma de la Acta de Marrakech en marzo de 1994, los países de América Latina y el Caribe se sometieron a un difícil proceso de ajuste a las nuevas condiciones financieras y económicas de la economía internacional. Aunque las condiciones políticas e institucionales de los países fueran muy diversas, y las políticas fueran implementadas en periodos distintos, todos ellos pasaron de

una estrategia de desarrollo basada en políticas discriminatorias de comercio para regímenes de comercio e inversión liberales.

Por lo tanto, en América Latina, la liberalización unilateral precedió las concesiones arancelarias consolidadas en el ámbito del GATT/OMC. Por la primera vez, las listas arancelarias latinoamericanas incluyó la totalidad de sus partidas arancelarias. Empero, el nivel de sus aranceles consolidados, como en general para todos los países en desarrollo, es considerablemente superior a los que son efectivamente practicados después del proceso de liberalización unilateral.

Además, del lado de la demanda, aumentó la importancia de la región para la estrategia exportadora de los países latinoamericanos. El impacto de los acontecimientos en el ámbito subregional en las expectativas empresariales no puede ser subestimado. Por ejemplo, los resultados, tanto positivos como negativos, de las negociaciones arancelarias en el ámbito del Mercosur son resultados visibles para los agentes privados de los países miembros y asociados, que contrastan con las reducidas concesiones en acceso a mercado que sus gobiernos lograron en la Ronda Uruguay. Asimismo, el proceso con vistas a la creación del ALCA ha despertado más interés en la región que el lanzamiento potencial nuevas o la profundización de viejas negociaciones en la OMC.

Más que nunca, los gobiernos de la región deben definir sus áreas de interés para hacerlas avanzar en los foros multilaterales, y en torno de las cuales puedan construir coaliciones que les permitan tener mayor éxito en las negociaciones. Por lo tanto, una agenda positiva de concesiones equivalentes debería ser promovida para la negociación con países de dentro y de fuera de la región. Sin embargo, el establecimiento de coaliciones efectivas presumen que las naciones individuales lograron un consenso interno en los objetivos estratégicos que deben ser alcanzados en las negociaciones, y que podrán ser extendidos a la coalición como un órgano colectivo.

Algunas reflexiones deben ser planteadas: primero, el modelo actual de crecimiento y desarrollo en América Latina redefinió el papel del estado y las características de la intervención del gobierno en la economía, a su vez otorgando mayor relevancia a la operación de los mecanismos de mercado. La región adquirió una mayor conciencia de que la protección de los mercados domésticos por mucho tiempo y para beneficiar grupos de intereses particulares no permite alcanzar los objetivos de transformación productiva con equidad social. Las consecuencias del nuevo modelo afectan tanto el diseño de políticas comerciales de protección a la producción doméstica pero también las políticas industriales y de promoción de exportaciones.

Un segundo elemento de reflexión se refiere a las características de los intereses nacionales y regionales. Es importante señalar la importancia creciente de las políticas públicas para la diversificación de las exportaciones latinoamericanas, dado que un gran número de instrumentos están disponibles, siempre y cuando su diseño e implementación no sean

discriminatorios. Sin embargo, el complejo proceso de globalización de varios mercados, la vasta internacionalización de producción, y la extensión del trato nacional de bienes y servicios a los proveedores de bienes y servicios en la OMC introducen dificultades adicionales a la definición de intereses nacionales en una agenda comercial. Por cierto, el concepto de empresa nacional pasa a tener un significado territorial. Todas las empresas localizadas dentro de la jurisdicción de un Estado deben ser consideradas nacionales independientemente de la propiedad del capital. Por lo tanto, se pierde la razón de la promoción de "campeones nacionales" como objetivo de políticas comerciales e industriales.

En tercer lugar, no se debe olvidar que los objetivos negociadores tienen una dimensión de oferta y otra de demanda. Del lado de la demanda, es decir de acceso a mercados, los objetivos negociadores son más directos y se explicitan en la reducción de aranceles y de barreras no arancelarias. Sin embargo, los impactos en la oferta son más difíciles de evaluar, dada la incidencias de los varios Acuerdos de la Ronda Uruguay en distintos segmentos de la producción de un dado bien o servicio. Además, es de gran complejidad la evaluación neta de los costos y beneficios de concesiones en áreas tales como la protección de los derechos de propiedad intelectual, aspectos de la inversión relacionados con el comercio o política de competencia.

Finalmente, en el nuevo contexto de regímenes comerciales abiertos y de sociedades democráticas, las negociaciones internacionales dejan de ser un tema privativo de los cuadros profesionales en los ministerios de comercio y de relaciones exteriores. En realidad, los efectos de la apertura de los mercados domésticos a la competencia internacional recae indiscriminadamente sobre todos los segmentos de la población aunque: 1) los sistemas políticos e institucionales no concede a todos la misma "voz" para expresar sus puntos de vista, y 2) la distribución de los costos y beneficios de la liberalización de los mercados no es equitativa. En otras palabras, la definición de una agenda negociadora se transforma en un tema mucho más complejo en una sociedad plural que en estados autoritarios o burocráticos. En sociedades democráticas y plurales, los objetivos y las estrategias de desarrollo, de la misma manera que el proceso de decisión política pasan a ser temas de negociación interna en torno de los cuales un consenso debe ser creado.

TEMA 8 LA CONVERGENCIA REGIONAL EN MATERIA DE LIBERALIZACIÓN Y DE NORMAS COMERCIALES (*Presentación por la Secretaría de la ALADI)*

Documentos de apoyo:

- **Documentos ALADI**: *Analisis sobre las posibilidades de articulación y convergencia de los acuerdos en el marco de ALADI* (documento ALADI/SEC/Estudio 109 de 01/04/1998).

Desde comienzos de la década del noventa el comercio de los países de la ALADI entre sí y con el resto del mundo ha mostrado una fuerte expansión, constatándose que el comercio intrarregional ha sido mucho más dinámico que el que los países miembros han mantenido con el

resto del mundo. Dejando atrás una larga tradición de barreras arancelarias elevadas, los países miembros de ALADI han avanzado significativamente en la apertura de sus economías. Este proceso se refleja en el arancel promedio, que es relativamente bajo en todos los países, variando en 1997 entre un mínimo de 8.93% en Brasil y un máximo de 15.32% en México.

A pesar de esta convergencia entre los aranceles promedio, persisten diferencias importantes en las estructuras arancelarias vigentes. Asimismo, existe un número muy reducido de ítem relativamente protegidos en casi todos los países. La variedad de situaciones existente sugiere que la conformación de un área de libre comercio a nivel de toda la región traerá implícito un arduo trabajo de negociación sobre normas de origen. En la medida en que sea posible avanzar hacia una mayor armonización de las estructuras arancelarias vigentes en los distintos países, los acuerdos tendientes a la desgravación del comercio resultarán menos engorrosos. La tarea debería comenzar por reducir lo más posible el número de niveles en aquellos países con una gran dispersión de gravámenes, así como también por la reducción de los gravámenes máximos cuando éstos superen determinado nivel.

En la década de los noventa surge un nuevo tipo de acuerdos entre los países de ALADI que cambian cualitativamente las negociaciones intrarregionales. Estos buscan establecer zonas de libre comercio mediante cronogramas más o menos extensos de desgravación para distintos grupos de productos. La reformulación del acuerdo de la Comunidad Andina también se inscribe en esta nueva estrategia de desgravación. En el marco de estos acuerdos de "tercera generación", el porcentaje de ítem liberados ya era muy elevado en 1996 entre Chile y México, entre los países del MERCOSUR y entre México y Bolivia. El proceso de desgravación avanza con rapidez en la mayoría de los acuerdos. Hacia el año 2006, más del 90% del universo arancelario queda liberado en todos los acuerdos, excepto entre México y Venezuela. Como consecuencia de este proceso, los gravámenes residuales promedio caen en forma muy acentuada, llegándose al año 2006 con niveles promedio inferiores al 1% en la mayoría de los casos. La importancia de este proceso se refuerza porque los flujos comerciales involucrados constituyen una parte muy sustancial del comercio de ALADI. Los participantes en los acuerdos de "tercera generación" más los países signatarios del Acuerdo de Cartagena que conforman la Comunidad Andina dan cuenta de casi un 80% de las importaciones intrarregionales de 1995.

Los avances logrados hasta el momento en la liberación del comercio regional sugieren que están dadas las condiciones para intentar una profundización y aceleración del proceso. Para ello sería necesario, por un lado, renegociar las excepciones de los distintos acuerdos, incorporándolas al programa de desgravación. Por otro lado, cabría la posibilidad de acelerar aquellos cronogramas de desgravación que más se extienden en el tiempo, acortando los plazos para la liberación total de los ítem respectivos.

Los acuerdos del grupo México (México con Bolivia, Colombia y Venezuela) sumaron en 1995 un total de U$S 1.194 millones. En el acuerdo de México con Bolivia se avanza muy rápidamente, quedando liberadas en 1996 más de un 50% de las posiciones de la NALADISA. En cambio, en el acuerdo con Colombia y Venezuela (G3) hay un período extenso en el cual los

gravámenes disminuyen, alcanzándose una desgravación amplia recién en el año 2004. Tomando en conjunto los acuerdos que conforman este grupo, y dado que Bolivia, Colombia y Venezuela pertenecen a la Comunidad Andina, se puede afirmar que en el año 2005 más del 70% del universo arancelario estará totalmente liberado en el ámbito que conforman los cuatro países signatarios. El avance hacia una zona de libre comercio completa entre estos cuatro países requeriría una renegociación de la lista de excepciones, incluyéndolas en nuevos cronogramas de desgravación.

En 1995 los tres acuerdos incluidos en el grupo Chile abarcaron intercambios bilaterales por U$S 1.016 millones, repartidos casi en tercios entre ellos. En estos acuerdos, ya en el año 1999 quedará liberado más de un 90% del universo arancelario. El gravamen residual promedio a partir de ese año será inferior a 1% en el caso de Ecuador y Venezuela y algo mayor en el caso de Colombia, pero sin superar el 2%. Los tres acuerdos junto al efecto de la Comunidad Andina, conformarán antes del año 2.000 una zona de libre comercio imperfecta entre Chile, Colombia, Ecuador y Venezuela. Sólo quedará excluido un conjunto reducido de ítem con cronogramas de desgravación más extendidos o exceptuados. Para completar esa zona de libre comercio será necesario, por un lado, que transcurran los plazos definidos en los cronogramas más largos y por otro, renegociar las excepciones que aún se mantienen. La experiencia del protocolo adicional firmado entre Chile y Colombia muestra un posible camino a recorrer para los otros dos acuerdos.

Analizando por el lado de Colombia los acuerdos con Chile y con México, se observa que ese país es un fuerte importador de muchos de los rubros exceptuados (por ejemplo, maíz, arroz, aceite de soja). En cambio, son muy escasas las exportaciones que efectúa en estos rubros. La estructura de sus importaciones desde el resto del mundo es similar a la correspondiente a los países de ALADI. En muchos ítem el intercambio es prácticamente inexistente, lo que hace suponer que se trata de rubros que se producen en el país, aunque no con el volumen o la competitividad suficiente como para exportar. Como integrante de la Comunidad Andina, Colombia ha otorgado 100% de preferencia a los otros miembros, lo que sugiere que no debería haber obstáculos insalvables para renegociar las excepciones (de hecho, ya lo hizo con Chile, incorporando todos los ítem a algún cronograma de desgravación).

En el caso de Venezuela son muy pocos los ítem exceptuados en común en los acuerdos con Chile y con México, registrándose una cifra significativa de importaciones en algunos de ellos (maíz, aceite de soja). También hay montos importantes en esos rubros provenientes del resto del mundo. En cambio, son prácticamente nulas las exportaciones. La mayoría de los rubros exceptuados no muestra flujos de comercio interesantes, lo que sugiere que se trata de producciones de mercado interno.

En este caso vale también lo señalado para Colombia, es decir, que en la medida en que se ha otorgado un 100% de preferencia a los miembros de la Comunidad Andina, no debería haber inconvenientes serios para levantar las excepciones interpuestas en los acuerdos con Chile y con

México. Por otra parte, las excepciones comunes (que supuestamente, son las más duras) se limitan a muy pocos ítem lo que facilita su renegociación.

En 1995 los flujos comerciales entre los países del MERCOSUR y entre éstos y Bolivia sumaron U$S 14.913 millones. La desgravación entre los países signatarios de este acuerdo ya tenía un avance sustancial en 1996, con más del 80% del universo arancelario liberado. En el año 2001, la zona de libre comercio entre los cuatro países regirá plenamente, mientras que Bolivia y Chile aún tardarán varios años en completar su incorporación a la misma, quedando liberado con Chile más del 80% del universo arancelario en el año 2005 y con Bolivia, más del 90% en el año 2006. Las preferencias derivadas del acuerdo del MERCOSUR son muy importantes. En el caso de Argentina, el arancel residual promedio en 1995 era de sólo 3,13%, frente a un gravamen general promedio de 14,76%. A pesar de que sus aranceles máximos son más elevados que en Argentina el gravamen promedio en Brasil es de 12,80% y el residual para los socios del MERCOSUR es prácticamente cero (0,05%). Paraguay y Uruguay tienen aranceles promedio de casi 11%, siendo los gravámenes residuales para los miembros del MERCOSUR de algo más del 1%.

Si bien Bolivia tenía acuerdos bilaterales con los cuatro socios del MERCOSUR, las preferencias derivadas de ellos, junto con las concesiones a través de la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) eran insignificantes a nivel global. En 1995 Bolivia importó un total de U$S 308 millones desde el MERCOSUR, mientras que sus compras desde el resto de ALADI sumaron U$S 243. El nivel de intercambio entre Bolivia y los países del MERCOSUR puede ser alterado en forma significativa al entrar en vigencia el ACE 36, en la medida que las preferencias otorgadas son substanciales y abarcan a la mayor parte de los ítem de la NALADISA. En tales condiciones, la ampliación del comercio dependerá, fundamentalmente, de la oferta exportable de cada país.

En cuanto a los acuerdos cruzados entre los tres ejes tomados para el análisis, Chile y México liberan la casi totalidad del universo arancelario hacia 1999, mientras que entre Chile y el MERCOSUR el proceso es más lento, alcanzando a más del 90% de la NALADISA recién en el año 2006. Sin embargo, este último acuerdo tiene como ventaja que no se plantean excepciones, sino que todos los ítem están incorporados en algún cronograma de desgravación cuya extensión depende del grado de sensibilidad de los sectores de producción involucrados.

El comercio entre Chile y México es bastante importante aunque desigual. Las preferencias otorgadas en ambos casos eran muy significativas (aproximadamente un 75% en promedio) aunque el arancel residual era más elevado en el caso de México dado que, en general, este país tiene gravámenes más altos que Chile. El acuerdo entre ambos países prevé pocas excepciones. Las importaciones mexicanas desde Chile para estos ítem son prácticamente nulas, excepto en el caso de frutos comestibles. En cambio, se registran sumas muy elevadas provenientes del resto de ALADI en el capítulo de grasas y aceites. El arancel máximo para los ítem exceptuados de ese capítulo es de 20%, lo que no sería una barrera demasiado restrictiva,

pero Chile prácticamente no tiene oferta exportable en estos rubros, lo que explica la ausencia de importaciones mexicanas.

En síntesis, a partir del análisis efectuado surgen tres caminos principales para alcanzar una zona de libre comercio a nivel de todos los países miembros de ALADI. Por un lado, se requiere completar la malla de relaciones bilaterales alcanzadas por los acuerdos. Por su importancia en el comercio regional, es particularmente importante lograr un acuerdo entre los países del MERCOSUR y la Comunidad Andina. En segundo lugar, es necesario negociar las excepciones previstas en los acuerdos existentes, teniendo en cuenta que en la mayor parte de los casos los países han otorgado preferencias sobre esos ítems a otros miembros de ALADI no involucrados en estos acuerdos. En tercer lugar, para acelerar el proceso se requiere renegociar aquellos cronogramas demasiado extensos, procurando alcanzar la liberación total en plazos más breves, compatibles con las fechas en las que la gran mayoría de los procesos de desgravación quedan completados.

- **Documento ALADI:** *La Normativa de la OMC y su Incidencia en el Proceso de Integración Regional* (documento ALADI/SEC/Estudio 112 de 15/05/1998).

Los acuerdos de libre comercio suscritos por los países miembros, las negociaciones en curso y los avances alcanzados por los esquemas subregionales, a través de la creación de uniones aduaneras imperfectas, muestran una convivencia de compromisos preferenciales de gran similitud en la que varios países participan, simultáneamente, en varios acuerdos. Esta situación estaría generando la expectativa de ampliar el ámbito geográfico de esos acuerdos y crear una zona de libre comercio de mayor alcance. Al mismo tiempo, parecería oportuno iniciar un proceso de armonización normativa que facilite la convivencia de esos acuerdos al interior de la ALADI y, de ser el caso, sirva de base para una progresiva expansión de los mismos.

Especial mención merece el proceso negociador para la creación del ALCA que se iniciará en setiembre del corriente año. Tanto la Declaración de Miami como otras que la han sucedido, han puesto énfasis en los compromisos asumidos en el marco de la OMC. En tal sentido, la normativa multilateral sería la base para desarrollar el proceso negociador, sin perjuicio de adoptarse disposiciones no contempladas en la OMC o necesarias en el ámbito hemisférico.

En lo que respecta al régimen de origen, está en consideración de los países un esquema de trabajo cuyo objetivo se orienta a adoptar un régimen regional de origen simplificado y transparente. En la elaboración de la propuesta (documento ALADI/SEC/dt 399) se tuvieron en cuenta los regímenes de origen adoptados por la Comunidad Andina y el MERCOSUR, así como los contenidos en los acuerdos de complementación económica que postulan la creación de zonas de libre comercio entre las partes. El propósito principal de la propuesta es propiciar la adopción de un régimen regional de origen que facilite los trabajos de las administraciones nacionales encargadas del control administrativo y de los operadores económicos. De esta forma, se considera que pueden ser mejor aprovechas las ventajas de un mercado ampliado.

En cuanto al régimen de salvaguardias, está vigente en la Asociación la Resolución 70 del Comité de Representantes que establece tres causales para la aplicación de salvaguardias: a) por perjuicio grave o amenaza de perjuicio grave; b) por desequilibrios de balanza de pagos; y, c) para resolver el déficit calificado de un país miembro. La Secretaría General ha presentado distintos trabajos sobre el tema cuyo propósito está orientado a perfeccionar el régimen vigente, teniendo en cuenta la normativa de la OMC y la adoptada a nivel de los esquemas subregionales y acuerdos de libre comercio. El proyecto modificatorio del régimen general de salvaguardias de la ALADI tendría como objetivo actualizar las disposiciones aplicables en la materia entre los países meibros de la Asociación, perfeccionando aquellos aspectos en que la Resolución 70 presenta vacíos, como por ejemplo, la ausencia de caracterización de "daño grave" o "amenaza de daño grave" y procedimientos de investigación, o normas precisas sobre notificaciones y consultas, y en términos generales, legislando los distintos aspectos normativos en forma más acorde con las normas del Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC.

El nuevo régimen debería ser dotado de la flexibilidad necesaria que permita ser aplicado también en Acuerdos de Alcance Parcial, y ser compatible con las disposiciones sobre salvaguardias vigentes en los acuerdos de "nueva generación" que no aplican la Resolución 70, habida cuenta que éstos se rigen por reglamentaciones cuyos principios están basados en el Acuerdo de la OMC.

Por otra parte, los países miembros del MERCOSUR han renunciado a la aplicación de cláusulas de salvaguardia a su intercambio recíproco y han adoptado un reglamento de aplicación frente a terceros que recoge la normativa multilateral. En los acuerdos suscritos por el MERCOSUR con Bolivia y por Bolivia con México se prevé que una vez alcanzada la zona de libre comercio no se aplicarán salvaguardias entre las partes. Asimismo, en el Acuerdo suscrito por el Grupo de los Tres se prevé la aplicación de salvaguardias en los primeros 15 años de vigencia.

En materia de subvenciones y derechos compensatorios parecería oportuno evaluar en qué medida los países miembros pueden ir más allá de la disciplina multilateral, armonizando la aplicación de incentivos cuyo empleo está permitido por dicha normativa y limitando el mismo en el comercio intrarregional. Asimismo, debería examinarse la conveniencia de adoptar normas para regular la aplicación de regímenes como *draw back* o la admisión temporal, en lo que respecta al comercio intrarregional.

En cuanto al Acuerdo sobre Dumping parecería que la normativa de la OMC es suficiente y que solamente se requeriría adoptar procedimientos más simples para las investigaciones y sanciones de los casos que se presenten en el comercio intrarregional. También podría adoptarse un criterio regional uniforme para neutralizar los casos de dumping provenientes de terceros países.

En lo que respecta al Acuerdo de Obstáculos Técnicos al Comercio diez de los once países miembros de la ALADI han suscrito un Acuerdo sobre la materia que comprende los principales aspectos de esta normativa. El Acuerdo se perfeccionó en el mes de abril del corriente año y permitirá encarar acciones de armonización en lo referente a reglamentación y evaluación de la conformidad.

Con relación a la normativa sanitaria y fitosanitaria las normas de la OMC, establecen el marco conceptual y directivas para su aplicación. Quedan abiertos campos de acción en la Asociación en lo referente a la armonización normativa en aspectos tales como la evaluación de riesgo y la determinación del nivel adecuado de protección; establecimiento de un sistema de cuantificación; acreditación de laboratorios y la armonización o equivalencia de reglamentos sanitarios y fitosanitarios.

En lo que se refiere al Acuerdo sobre Propiedad Intelectual sería conveniente analizar los alcances de la aplicación prácticamente automática de la cláusula de NMF, dada su repercusión en el ámbito multilateral. Por otra parte, la Secretaría General presentó un proyecto de acuerdo sobre derechos de obtentores de variedades vegetales, que está en consideración de los países miembros. Asimismo, considerando los temas que ya están contemplados en la normativa multilateral, el campo para acciones regionales queda considerablemente reducido. No obstante, hay algunos aspectos que no fueron definidos en aquella normativa que podría ser considerada en el ámbito de la ALADI tales como: procedimientos en caso de falsificación dolosa de marcas de fábrica; excepciones a la patentabilidad; información no divulgada; medidas en frontera; establecimiento de disposiciones comunes para los procedimientos de patentamiento; y, eventualmente, el establecimiento de una oficina regional de patentes.

En materia de inversiones, y dentro de un ámbito distinto al de los esquemas de integración, los países miembros de ALADI han formalizado más de 60 acuerdos bilaterales de promoción y protección a las inversiones y de regulación del derecho de establecimiento de empresas binacionales. En los acuerdos subregionales de integración MERCOSUR, Comunidad Andina y Grupo de los 3 se contempla, con distintas modalidades, el tratamiento de la inversión entre los países socios. Por otra parte, en 14 Acuerdos de Alcance Parcial, firmados en los años recientes, se incluyen cláusulas relativas al tratamiento de las inversiones que, en general, no van más allá de la enumeración de principios y, en algunos casos, la intención de establecer convenios sobre doble tributación. A nivel internacional, el Acuerdo MIC de la OMC, referido exclusivamente al comercio de bienes, trata los aspectos relativos al trato nacional y nación más favorecida y a la eliminación de restricciones cuantitativas. Por su parte, el proyecto de Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), en discusión en el seno de la OCDE, es de alcance mucho más amplio pues abarca los servicios y la inversión intangible, propugnando una libertad irrestricta tanto para las inversiones como para una serie de aspectos relacionados con las mismas. No obstante, este proyecto ha perdido el impulso negociador que tuvo inicialmente y se encuentra en estudio por parte de los Gobiernos involucrados.

En cuanto al Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, hay que tener en cuenta que para evitar la aplicación del trato NMF en el ámbito multilateral, todos los acuerdos que se suscriban deberán cumplir con los requisitos del artículo V del Acuerdo y, en consecuencia, deberán tener una cobertura mayor en términos de sectores y modos de suministro de servicios. Sobre este tema, los países del MERCOSUR han adoptado un Protocolo Específico y están negociando sus listas de concesiones, el Grupo de los Tres ha incorporado los servicios en el Tratado de libre Comercio al igual que el Acuerdo entre Bolivia y México. Chile está negociando el Tema con sus socios comerciales en los distintos acuerdos, habiendo concluido las negociaciones con México y los países de la Comunidad Andina están negociando un acuerdo sobre la materia. Por otra parte, en el marco de la ALADI el tema ha sido tratado sin haberse alcanzado un consenso para negociar un Acuerdo Regional. La propuesta en discusión se orientaba a dar flexibilidad a los países para avanzar en forma diferenciada en el proceso de liberalización del comercio de servicios, al amparo del TM80 y del artículo V del AGCS antes señalado. De esta forma, se pretendía que las formalidades de dicho artículo se cumplieran una sola vez y que, con un horizonte temporal definido, el proceso de liberación fuera diferencial según las posibilidades e intereses de los países miembros.

En materia de solución de controversias la Secretaría General presentó el documento "Regímenes de Solución de Controversias: Antecedentes y principales mecanismos vigentes en la región", que fue objeto de análisis en un Grupo de Trabajo del Comité de Representantes en el cual se concluyó en la necesidad que los países miembros manifiesten "su interés en contar con un Sistema de Solución de Controversias con alcance general"(ALADI/CR/dt 121). El propósito del Estudio y de la ALADI es aportar elementos de juicio a los países para sus negociaciones, cualquiera sea el ámbito y alcance que tengan y, al mismo tiempo, evaluar la conveniencia de adoptar normas de carácter regional que faciliten la convivencia de los acuerdos existentes y las posibilidades de ampliar su cobertura geográfica y alcances, en armonía con los objetivos y fines del proceso de integración.

Asimismo, el objeto de comparar la normativa de la OMC con la adoptada en el ámbito regional se fundamenta en dos aspectos básicos: por una parte, la obligatoriedad que tienen todos los países de la ALADI de aplicar los acuerdos suscritos, lo que de hecho implica una armonización hacia fuera; y, por la otra, la conveniencia de apartarse de esa normativa solo en los casos que sea necesario dadas las características del comercio intrarregional.

La complementariedad de estos dos aspectos daría mayor transparencia al comercio intra y extrarregional, fortalecería la posición negociadora de los países miembros en los ámbitos hemisférico y mundial, facilitaría el control administrativo de las autoridades gubernamentales y daría mayor certeza a los operadores económicos.

ANEXO IV

DOCUMENTOS ADICIONALES DISTRIBUIDOS EN LA "IV REUNIÓN DE RESPONSABLES GUBERNAMENTALES DE POLÍTICA COMERCIAL DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE"

Santiago, Chile, 20 y 21 de agosto de 1998

LC/R.1672, Políticas comerciales y compromisos en la organización mundial del comercio (español (40) e inglés (10)).

LC/R.1706, Evolución, análisis y perspectivas del Mercado Común del Sur (sólo español (3)).

LC/L.1075, El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) tres años después de entrar en vigencia (español (40) e inglés (10)).

LC/L.1076, Acceso de los productos de América Latina y el Caribe al mercado de textiles y vestido de los Estados Unidos (sólo español (50)).

LC/R.1762, Acceso a los mercados de servicios: desafíos y oportunidades para América Latina y el Caribe (sólo español (50)).

LC/L.1085, Acceso a los mercados de bienes en el nuevo contexto internacional: desafíos para América Latina y el Caribe (sólo español (50)).

LC/R.1588/Rev.1, El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios: retos y oportunidades para América Latina y el Caribe (sólo español (23)).

LC/L.1127, Comercio y medio ambiente en la Organización Mundial del Comercio (sólo español (50)).

ANEXO V

Síntesis de la Reunión de Secretarías de los Organismos de Integración y Cooperación de América Latina y el Caribe

Santiago de Chile, 19 de agosto de 1998

AYUDA MEMORIA

1. El 19 de agosto de 1998 tuvo lugar la Reunión de Secretarías de Integración y Cooperación de América Latina y el Caribe, organizada en el marco del Mecanismo de Trabajo conjunto ALADI/CEPAL/SELA y efectuada en la sede de la CEPAL. Asistieron representantes de ALADI, CEPAL, Comunidad Andina, SIECA y del SELA, (los nombres figuran en el Anexo I).

   La Reunión se caracterizó por un diálogo abierto y franco entre los participantes, quienes manifestaron el interés o de mejorar el mecanismo de comunicación y coordinación de las actividades de las distintas Secretarías.

2. El evento fue inaugurado por la Sra. Vivianne Ventura Dias, Jefa de la Unidad de Comercio Internacional de la CEPAL, quien después de dar la bienvenida a los participantes destacó los antecedentes e importancia de este tipo de reuniones y sometió a la consideración de los participantes la agenda, la cual fue aprobada sin enmiendas. Durante su intervención, destacó el hecho de que en esta ocasión, así como en otra anterior, la Reunión de Secretarías se realizó en momentos en que también se reúnen los Responsables Gubernamentales de Política Comercial de América Latina y el Caribe.

3. Seguidamente, hizo uso de la palabra la Sra. Manuela Tortora, Asesor-Consultor del SELA, quien, entre otros aspectos, destacó que el mandato de este tipo de reuniones se originaba del Convenio Constitutivo del SELA, el cual posteriormente fue ratificado por el Grupo de Río. En su intervención, presentó una matriz temática que había sido entregada en la reunión precedente, efectuada en la sede de SIECA en Guatemala, en abril de 1997, como metodología de gran utilidad para definir las áreas de trabajo para posibles acciones concertadas y facilitar un intercambio de información permanente y expedito entre las Secretarías. Mediante ese instrumento, las actividades de las respectivas Secretarías podrían ser agrupadas por temas, ámbitos de negociación como el regional, hemisférico y multilateral, y tipos de actividades como estudios, seminarios, talleres y reuniones. (Dicho documento se incluye al final de esta Ayuda Memoria).

4. Acto seguido, el Sr. Haroldo Rodas, Secretario General de la SIECA, hizo uso de la palabra y destacó, entre otros aspectos, la necesidad de mejorar la concertación de actividades y la coordinación interagencial, sugiriendo al mismo tiempo la realización de

un examen de los asuntos pendientes desde la Reunión anterior, con la finalidad de identificar las causas que han hecho difícil el trabajo concertado entre las distintas Secretarías. De acuerdo con su evaluación, las Secretarías no siempre pueden cumplir con los compromisos asumidos individualmente en cada reunión. Además, consideró necesario un trabajo más integrado entre SIECA y CEPAL- México, así como entre SIECA y la Comunidad Andina, dado los escasos recursos disponibles en cada Secretaría y la complejidad de los problemas similares que enfrentan.

5. Posteriormente, el Sr. Héctor Assael, Director de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL, realizó una intervención en la cual puso de relieve la importancia y oportunidad de este mecanismo de concertación y propuso concretamente las siguientes vías de acción para llevar adelante la deseada coordinación: 1) un intercambio más sistemático de informaciones; 2) desarrollo de temas de interés conjunto, asignando una agencia líder para la coordinación de los trabajos; 3) proyectos conjuntos con fondos extrapresupuestarios, y 4) capacitación de negociadores. Las agencias líderes, opinó, por su cobertura regional, podrían ser la CEPAL y el SELA, y también la ALADI. Asimismo, sugirió que los temas fueran: i) las negociaciones comerciales que América Latina y el Caribe realizan con terceros países (hacia afuera); ii) la convergencia intrarregional y la convergencia de los sistemas de integración; y iii) acciones de cooperación en temas específicos como, por ejemplo, la capacitación, y sectoriales.

6. Por su parte, el Sr. Juan Francisco Rojas, Secretario General Adjunto de la ALADI, consideró, entre otros aspectos, que existe una diversidad de enfoques entre los organismos, que dificultan la coordinación de actividades. Precisó, además, que el enfoque de la ALADI es dar apoyo técnico a los países miembros de diversas maneras, bien sea suministrando la información necesaria ex/ante a las negociaciones entre países o entre grupos de países, facilitando la concreción de las negociaciones aunque la propia Secretaría no participe de las mismas; y complementariamente ejerciendo sus funciones de registro y depositaria de los acuerdos de conformidad con el Tratado de Montevideo 1980. Señaló que ese enfoque de las tareas difiere sustancialmente de las funciones que ejercen tanto la Secretaría de la Comunidad Andina como de la SIECA en los respectivos procesos de integración subregional, así como de las ejercidas por las Secretarías de la CEPAL y el SELA.

7. La Sra. Vivianne Ventura Dias intervino nuevamente para destacar, entre otras consideraciones, que la coordinación de actividades representaba costos adicionales, puesto que, por lo regular, ellos no estaban incluidos en los programas de actividades ordinarias de cada organismo. Por lo tanto, para que fuera posible el cumplimiento de actividades con el reducido personal que contaba cada organismo, se terminaba por reducir las tareas extraordinarias como éstas, lo que explicaba el bajo cumplimiento de los compromisos asumidos en reuniones anteriores. Sugirió, por lo tanto, que los

compromisos asumidos por las Secretarías y sus connotaciones presupuestarias fuesen incluidos en sus respectivos programas de actividades.

8. Seguidamente, el Sr. Jorge Vega, Director General de la Comunidad Andina, hizo hincapié en la importancia de mejorar el intercambio de información, destacando que el mismo se facilita porque todos los organismos cuentan con Páginas Web que informan de sus programas de trabajo y que este medio, junto con el correo electrónico, puede constituirse en un poderoso mecanismo de coordinación. No obstante, dichos medios por sí solos no son suficientes para garantizar la coordinación, ni el acceso a todos los documentos y trabajos que realizan las distintas Secretarías.

9. Después de un debate sobre lo expuesto anteriormente, los participantes convinieron en los siguientes elementos para el trabajo futuro:

a. Acoger la propuesta de la CEPAL en el sentido de tratar de ser objetivos en los compromisos asumidos, que deberían ser factibles y estar directamente relacionados con las actividades que las agencias estén ejecutando. Fueron ofrecidos como ejemplos, el banco de datos en materia de acceso a mercados en bienes y servicios organizado por la Secretaría de la SIECA y el trabajo en materia de política de competencia desarrollado por la Secretaría de la Comunidad Andina. También se resaltó la necesidad de tener un seguimiento más estrecho de las negociaciones en Ginebra, con información reciente. Para esto sería oportuno aprovechar el contacto que la Secretaría del SELA mantiene en esa ciudad. A esto se añade la participación directa de algunas Secretarías en los grupos de negociación del ALCA y la necesidad de compartir información y estudios. En tal sentido, la Secretaría del SELA deberá incorporar en su Boletín de Integración las principales actividades que realizan las restantes Secretarías .

b. Llevar adelante la siguiente distribución de tareas para impulsar la coordinación interagencial de actividades:

i. La Secretaría de la CEPAL, por intermedio de la Unidad de Comercio, se encargará de evaluar la información que es producida por las diferentes Secretarías sobre trabajos en marcha y reuniones, y transmitida por medio de páginas Web, registro de publicaciones, correo electrónico, boletines, y de presentar una propuesta concreta para avanzar en este campo antes de finalizar febrero de 1999, especificando temas para proyectos que podrían ser ejecutados con recursos extrapresupuestarios. Se utilizará como metodología la matriz presentada por el SELA después de ser actualizada.

ii. La Secretaría del SELA presentará una propuesta antes de finalizar febrero de 1999 sobre las acciones prioritarias requeridas para avanzar en la coordinación de las Secretarías en materia de capacitación en negociaciones comerciales y sobre

la posibilidad de establecer una representación conjunta de las Secretarías de Integración y Cooperación de la región en Ginebra, con gastos compartidos. Asimismo, deberá tratar de coordinar las acciones entre agencias en los temas de negociación extrarregionales, vale decir en los campos de ALCA, OMC, Estados Unidos y Unión Europea, identificando para ello la posibilidad de presentar proyectos conjuntos a donantes de cooperación internacional.

iii. La Secretaría de ALADI presentará una propuesta antes de finalizar febrero de 1999 sobre la manera de avanzar en la coordinación de temas de negociaciones intrarregionales, preferentemente en el área comercial, paro la cual puede incluir otros temas como transportes, tratamientos diferenciales y acciones de cooperación a favor de los PMDER, energía y coordinación macroeconómica, indicando áreas posibles para proyectos con recursos extrapresupuestarios.

10. Los avances concretos en estas tres tareas asumidas por las Secretarías de la ALADI, CEPAL y SELA, las cuales serán realizadas en coordinación y consulta permanente con las restantes Secretarías de Integración y Cooperación, serán evaluados en la próxima Reunión de Secretarías que tendrá lugar en la Sede de la Comunidad Andina, en Lima, antes del 30 de julio de 1999, por gentil invitación de esa Secretaría.

AREAS DE TRABAJO PARA POSIBLES ACCIONES CONCERTADAS
ENTRE SECRETARIAS DE INTEGRACION Y COOPERACION DE LA REGION

SIECA	ALADI	CARICOM	AEC	CEPAL	SELA
I. SEGUIMIENTO E INSTRUMENTACION DE LOS COMPROMISOS DE LA RONDA URUGUAY					
SIECA: Apoyo a los foros correspondientes en el proceso de discusión, negociación y adopción de disposiciones regionales vinculadas a la normativa multilateral de la OMC.	ALADI: Desarrolla este aspecto en la primera parte de su programa de trabajo, como la consolidación de la dimensión regional, a través de negociaciones con los órganos pertinentes de los gobiernos en los Estados miembros, con apoyo técnico y estudios que permiten darle seguimiento y análisis a la instrumentación de los compromisos de la Ronda Uruguay.	CARICOM: Asistir a los Estados Miembros en la interpretación del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (TRIMs) de la OMC, así como de acuerdos bi y multilaterales similares.	AEC: El programa de trabajo prevé promover actividades de acercamiento de las disciplinas comerciales, con el objetivo de identificar y proponer a los países miembros fórmulas para participar más activa y eficientemente en el sistema multilateral de comercio.	CEPAL: En el subprograma comercio internacional y financiamiento del desarrollo, se prevé el seguimiento a la evolución y perspectivas del sector externo de América Latina y el Caribe. Las políticas comerciales de América Latina y el Caribe: análisis y opciones. Temas específicos relacionados con el comercio exterior de América Latina y el Caribe. Sistemas integrados de información ambiental para las áreas urbanas.	SELA: Analiza las articulaciones entre las dimensiones regional, hemisférica y multilateral de la política comercial de América Latina y el Caribe, para dar apoyo técnico a las negociaciones de los Estados Miembros. Enfatiza la identificación de modalidades y vías de convergencia dentro y entre las referidas dimensiones.
II. NUEVOS TEMAS DEL COMERCIO					
SIECA: Desarrolla los nuevos temas del comercio, comercio de servicios, propiedad intelectual,	ALADI: Se propone estudios, seguimiento y análisis de los acuerdos subregionales en los	CARICOM: Desarrollo de políticas comerciales y políticas macroeconómicas coordinadas, facilitar el		CEPAL:	SELA: Enfoca los nuevos temas del comercio desde tres áreas temáticas,la de

SIECA	ALADI	CARICOM	AEC	CEPAL	SELA
políticas de competencia, inversiones, comercio y medio ambiente, a través de procesos de consulta, elaboración de estudios y apoyo a los países centroamericanos en sus esfuerzos de armonización legislativa en la temática. Tiene programado el análisis y fortalecimiento institucional sobre el tema, levantamiento de información y planteamiento estratégico a largo plazo.	nuevos temas del comercio.	desarrollo de estrategias para un programa de acción conjunta frente a los nuevos temas del comercio.			financiamiento del desarrollo e inversión extranjera, políticas económicas y políticas sociales, dado que las mismas están interrelacionadas.
III. CONVERGENCIA DE LOS ESQUEMAS DE INTEGRACION Y ACUERDOS COMERCIALES					
SIECA: Planea estudios de integración y apoyo a la gestión de la cooperación internacional, con el objeto de fortalecer las estrategias globales de integración, contribuir al desarrollo sustentable de la región e impulsar las iniciativas de cooperación internacional para Centroamérica.	ALADI: Realizará estudios y análisis sobre el proceso de integración en el marco del Tratado de Montevideo, conjuntamente con el apoyo técnico que busca la consolidación de la dimensión regional.	CARICOM: Desarrollo de estudios y reuniones para incentivar las relaciones exteriores de la región y las comunitarias, tanto comerciales como sociales y culturales.	AEC: Promover un acercamiento de las disciplinas comerciales de los procesos de integración y la liberalización comercial bilateral y multilateral entre sus miembros, uscando el desarrollo del comercio las relaciones económicas externas.	CEPAL:	SELA: Seguimiento a los avances de los esquemas y acuerdos entre los países de América Latina y el Caribe, a fin de propiciar el intercambio de experiencias e identificar puntos de articulación y convergencia.

SIECA	ALADI	CARICOM	AEC	CEPAL	SELA
IV. RELACIONES EXTRARREGIONALES					
SIECA: Desarrollar las relaciones comerciales externas de Centroamérica, apoyando a la región en los aspectos relativos a negociaciones comerciales con terceros.	ALADI: En el programa de trabajo, la segunda parte denominada proyección regional y hemisférica del proceso, se desarrollará la articulación de políticas y la cooperación con países de Centroamérica y el Caribe; negociaciones hemisféricas; sistemas de información y apoyo al comercio exterior de la región y relacionamientos externos con otros esquemas de integración. Trabajo en conjunto con el SELA en el área de información sobre comercio internacional.	CARICOM: Desarrollar las relaciones hemisféricas en el contexto del ALCA y fortalecimiento de las relaciones existentes con Japón, USA, Europa y Canadá. Formular y aplicar políticas ante los acuerdos internacionales de importancia para la región.	AEC: El programa de trabajo establece el desarrollo del comercio y las relaciones económicas externas, para lo cual, se elaborarán estudios destinados a identificar y proponer a los países de la AEC fórmulas para participar más activa y eficientemente en el sistema multilateral de comercio, e identificar en la agenda internacional los temas de interés común en los cuales podría ser ventajoso promover una participación coordinada.	CEPAL: Realizar estudios de las relaciones económicas con los países desarrollados de economía de mercado, relaciones económicas con los países en desarrollo.	SELA: Los países de la región están interesados en las relaciones con países o grupos de países del resto del mundo, a fin de potenciar el conocimiento recíproco, aprovechar nuevas oportunidades de comercio e inversión e incrementar la cooperación internacional, para lo cual el SELA hará un seguimiento de las relaciones extrarregionales, a través de reuniones, estudios e informes técnicos para brindar a poyo a los países miembros.
V. POLITICAS ECONOMICAS E INDUSTRIALIZACION					
SIECA: Diagnóstico análisis comparativo sobre normativa y tratamiento de inversiones. Propuesta	ALADI: Apoyo técnico al sector financiero en el foro permanente de reflexión y análisis sobre la	CARICOM: Desarrollo del sector de servicios, estudios en el desarrollo del sector industrial y estudio de	AEC: Estudios sobre asuntos de desarrollo social, cultural, científico y tecnológico, en	CEPAL: Análisis de las economías de América Latina y el Caribe. Estudio de las	SELA: Propiciar el intercambio de opiniones y experiencias

SIECA	ALADI	CARICOM	AEC	CEPAL	SELA
y alternativas sobre posibilidad de homologar y armonizar la legislación regional. Seguimiento a los procesos multilaterales de liberación de servicios y preparación de la próxima ronda de negociaciones en apoyo a los países Centroamericanos. Fortalecimiento institucional en el campo de las políticas de competencia levantamiento de información y preparación de planteamiento estratégico.	problemática financiera y monetaria intrarregional, seguimiento del estudio actualizado en materia de inversiones.	nuevas políticas industriales. Incrementar la capacidad de industrias seleccionadas del CARICOM para producir para el mercado común y el internacional. Desarrolla la capacidad de la micro, pequeña y mediana empresa, a través de programas de asistencia que incluyan financiamiento, entrenamiento y estudios de diagnóstico.	estrecha relación con las políticas económicas de los miembros de la AEC, para identificar temas comunes y formular un programa de actividades de apoyo a los esfuerzos nacionales y subregionales para tratar estos temas.	estrategias de desarrollo y de políticas económicas y sociales en América Latina y el Caribe. Información para la gestión del desarrollo. Análisis de la evolución industrial, científica y tecnológica de América Latina y el Caribe, estrategias de política industrial para consolidar la competitividad internacional. Políticas de adquisición difusión e innovación tecnológica. Fortalecimiento de las articulaciones sectoriales, entre la gran empresa y mediana empresa, y entre la infraestructura tecnológica y el sector productivo.	nacionales en esta materia a nivel regional, mediante conferencias sobre privatización en América Latina, seguimiento de las actividades de la Red Regional sobre Privatización, foros sobre industrialización y talleres de intercambio de experiencias en el área de industrialización e innovación tecnológica.
VI. COOPERACION HORIZONTAL ENTRE PAISES DE LA REGION (CTPD)					
SIECA: Seminarios, pasantías, publicaciones periódicas	ALADI: Tiene como objetivo la articulación y	CARICOM: Ampliar y profundizar los programas existentes	AEC:	CEPAL: Cooperación entre organismos de	SELA: Está actividad tiene

SIECA	ALADI	CARICOM	AEC	CEPAL	SELA
en materia de integración económica y cooperación y en temas comerciales y propiedad intelectual.	cooperación con países de Centroamérica y el Caribe, para desarrollar otras áreas de integración de países en desarrollo, como también establecer un sistema de apoyo a los países de menor desarrollo económico relativo.	con otros esquemas de integración y países en particular.		planificación de América Latina y el Caribe. Capacitación en materia de estrategias de desarrollo industrial y tecnológico. Prestación de servicios de cooperación técnica a los países en materia de desarrollo industrial, científico y tecnológico.	como objetivo poner en contacto a los responsables de la cooperación internacional de cada país para la identificación de acciones que beneficien en particular a los países de menor desarrollo relativo de la región, por lo que se realizará un seguimiento de los acuerdos aprobados en las Reuniones Anuales de Directores de (CTPD). El SELA actúa como punto focal regional.
VII. GLOBALIZACION					
SIECA: Reflexiones sobre la integración económica para el siglo XVI. Desarrollo sostenible, globalización y apertura. Análisis, estudios y programas de apoyo técnico a la competitividad y a los	ALADI:	CARICOM:	AEC: Identificar y proponer a los países de la AEC fórmulas para participar más activamente en el sistema multilateral de comercio.	CEPAL: Análisis de la evolución industrial, científicia y tecnológica de América Latina y el Caribe. Estrategias de política industrial para consolidar la competitividad	SELA: Desarrolla el tema de la globalización para contribuir con la selección y difusión de los principales estudios de centros académicos, así como con análisis propios sobre los escenarios de cambio mundial y las

SIECA	ALADI	CARICOM	AEC	CEPAL	SELA
sectores productiva				internacional	políticas relativas a la coordinación macroeconómica internacional.
VIII. ASPECTOS SOCIALES, CRECIMIENTO Y EMPLEO					
SIECA:	ALADI: Desarrolla el área de participación de actores sociales en el proceso de integración, dentro de la cual destaca la materia de participación laboral con un seguimiento de las legislaciones laborales, su incidencia en los procesos de integración y los estudios para tal fin.	CARICOM:	AEC: Identificar los temas comunes que afectan a los países en el campo social, con el fin de formular un programa de actividades que apoye los esfuerzos nacionales y subregionales para tratar estos temas.	CEPAL: Seguimiento de la programación del sector público, políticas y proyectos sociales, políticas y planificación regional. Estudios de los aspectos financieros de las políticas sociales.	SELA: Para 1997, el tema "Crecimiento y Empleo" es el eje central de las actividades del SELA. Se desarrollarán talleres en materia de crecimiento y empleo, con intercambios de experiencias nacionales en materia de políticas de empleo. En el próximo Consejo Latinoamericano se realizará un panel regional sobre Crecimiento y Empleo.