



ORGANIZACIÓN  
MUNDIAL  
DEL COMERCIO

# INFORME SOBRE EL COMERCIO MUNDIAL *2004*

Análisis del vínculo entre el entorno  
normativo nacional y el comercio internacional



## PRÓLOGO

El Informe sobre el Comercio Mundial 2004 es la segunda publicación anual de la nueva serie de la Secretaría de la OMC. Como indiqué el año pasado, el Informe sobre el Comercio Mundial trata de proporcionar al público la información necesaria para comprender mejor los problemas que actualmente se plantean en la esfera de la política comercial y contribuir así a que se examinen con mayor conocimiento de causa las opciones con que se enfrentan los gobiernos. Al igual que el año pasado, el Informe empieza con un examen de la evolución reciente del comercio mundial. A continuación figuran tres ensayos más breves: sobre preferencias comerciales, el movimiento temporal de personas físicas y las indicaciones geográficas. El tema principal del Informe es este año la coherencia.

En lo que se refiere a la evolución del comercio, 2003 no fue un año tan sombrío como muchos temían. En términos reales, el comercio creció un 4,5 por ciento, tasa que sigue siendo algo inferior al promedio del decenio de 1990 pero que es superior a lo previsto en muchos pronósticos. Esos resultados se debieron en gran medida al repunte de la actividad económica en el segundo semestre del año. Las perspectivas para 2004 parecen mucho mejores que los resultados de 2003.

La Quinta Reunión Ministerial de la OMC, celebrada en Cancún, constituyó una decepción para muchos y contribuyó poco a reforzar la confianza de los círculos empresariales. Comparto plenamente lo que creo es la aspiración general de que los signos de compromiso renovado de hacer avanzar el Programa de Doha para el Desarrollo conduzcan a resultados concretos en el próximo futuro. El incumplimiento por parte de los gobiernos de la promesa de Doha sería un duro golpe para el sistema de comercio y nada haría para apoyar, y mucho menos mejorar, las expectativas a corto plazo sobre el desarrollo de la economía mundial. Insto firmemente a los gobiernos a convertir en resultados concretos las indicaciones de buena disposición para seguir adelante.

Pasando a los tres ensayos más breves a los que antes he hecho referencia, el trabajo sobre las preferencias llega en un momento crucial. El temor reinante entre los países beneficiarios acerca de la erosión de las preferencias ha surgido en el programa de negociación con más fuerza y claridad que nunca. Pero lo mismo que a los países beneficiarios les interesa mantener sus márgenes de preferencia, otros desean lograr que no se interrumpa la liberalización del comercio en régimen NMF. En el ensayo se evalúan las preferencias desde el ángulo de su función de apoyar los intereses comerciales de los países beneficiarios. El cuadro que surge es variado.

Si bien algunos países han utilizado las preferencias con buenos resultados en determinadas épocas, los beneficios han quedado atenuados por una serie de factores, entre ellos la continua reducción de los márgenes preferenciales y las complejidades de los sistemas de preferencias, que reducen su atractivo. Los niveles de utilización de las preferencias han sido bajos en muchos casos. Una preocupación adicional es que las preferencias pueden atraer recursos a actividades que no pueden subsistir en condiciones normales de competencia. Cuando eso ocurre, tal vez los países estén invirtiendo imprudentemente en futuros problemas de reajuste. En el ensayo se llega a la conclusión de que las preferencias no pueden durar siempre y que, si bien los beneficiarios harían bien en utilizarlas de la manera más constructiva que puedan a corto plazo, desde una perspectiva a más largo plazo es preciso contemplar un mundo sin preferencias.

El segundo ensayo aborda otra cuestión de gran interés en la actualidad: la posibilidad de obtener beneficios adicionales del comercio de servicios mediante la facilitación del movimiento de personas a través de las fronteras nacionales con carácter temporal. El modo 4 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios contempla esas transacciones y proporciona el medio para que los gobiernos contraigan compromisos encaminados a aumentar esa fuente de ingresos nacionales adicionales. El análisis que se hace en el ensayo se centra en la presencia temporal. Los residentes temporales pueden reportar beneficios importantes estimulando otros tipos de comercio, apoyando la transferencia de tecnología y el desarrollo de capital humano, y mitigando las variaciones cíclicas de la demanda de mano de obra. Al mismo tiempo, la presencia temporal evita los mayores problemas económicos y sociales asociados con la migración. Los compromisos contraídos en el modo 4 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios son considerablemente menos que los contraídos en otros modos de suministro. Tal vez tengamos aquí un medio adicional de aumentar

los beneficios del comercio en beneficio mutuo. Los estudios empíricos realizados parecen indicar que esos beneficios podrían ser importantes.

El tercer ensayo se centra en una cuestión sobre la que los Miembros mantienen opiniones contrarias. Las indicaciones geográficas constituyen una forma de derecho de propiedad intelectual que trata de proteger las inversiones en reputación y de facilitar a los consumidores información relativa a las características de los productos asociadas con determinadas regiones y tradiciones relacionadas con la calidad. La cuestión esencial es en qué medida deben proteger los gobiernos esos derechos de propiedad: el nivel de protección deseado por los partidarios de una firme protección de las indicaciones geográficas es el ya otorgado en el marco del Acuerdo sobre los ADPIC con respecto a los vinos y bebidas espirituosas, en tanto que otros consideran suficiente la protección prevista en las disposiciones generales del Acuerdo en esa esfera.

El principal tema del Informe sobre el Comercio Mundial de este año -la coherencia- se refiere a cuestiones esenciales para que los países puedan obtener beneficios de las políticas comerciales suscritas por la OMC como institución encargada de la elaboración de normas y foro de negociaciones. La premisa básica del Informe es que los beneficios de la aplicación de buenas políticas en materia de comercio e inversión dependen no sólo de las propias políticas sino también del entorno existente en una serie de esferas de políticas conexas. Las políticas que afectan a las condiciones macroeconómicas, la infraestructura y los servicios de infraestructura, el funcionamiento de los mercados internos y la fortaleza de las instituciones son importantes factores determinantes de la capacidad de los países para beneficiarse de su participación en la economía internacional.

El concepto de coherencia es un tanto esquivo, ya que puede significar cosas diferentes en diferentes contextos. En el presente Informe la coherencia se refiere a la idea general de que las políticas que se apoyan mutuamente tienen que recibir atención adecuada de los encargados de la adopción de decisiones y avanzar en la misma dirección. Muchas de esas políticas corresponden principal o exclusivamente al ámbito de competencia de los gobiernos nacionales. En la práctica, los gobiernos persiguen múltiples objetivos y no todos ellos son necesariamente fáciles a la hora de intentar que sean coherentes. Por otra parte, no puede definirse ningún conjunto único de opciones de política para lograr objetivos particulares. Por esas razones, la coherencia es más un principio rector que un objetivo preciso.

Cada una de las subsecciones de la parte del Informe sobre el Comercio Mundial relativa a la coherencia (sección II) está dedicada a una determinada esfera de políticas. El examen de la política macroeconómica y la política comercial revela cuán estrechamente vinculadas están esas dos facetas de la función de adopción de decisiones de los gobiernos y, en particular, cómo la mala gestión macroeconómica y la inestabilidad macroeconómica pueden malograr los objetivos de la política comercial. Se destaca asimismo la limitada y, en definitiva, ineficaz función de las medidas comerciales como instrumento de gestión macroeconómica.

El análisis de la importancia de la infraestructura y los servicios de infraestructura para que los agentes económicos puedan beneficiarse de las oportunidades que brindan los mercados internos y externos se centra en los servicios de transporte, las telecomunicaciones, los servicios financieros y los servicios prestados a las empresas. El hecho de que la falta de infraestructura y servicios de infraestructura eficientes y a precios competitivos obstaculiza el desarrollo en general, no sólo el del comercio, es incontestable. Lo que hagan los gobiernos con respecto a la infraestructura es un factor determinante fundamental de que las naciones progresen o permanezcan en estado de retraso económico. En el Informe se llega también a la importante conclusión de que el comercio puede desempeñar a veces una función decisiva en el suministro de servicios de infraestructura eficientes.

La parte del Informe que trata de las estructuras de los mercados internos explica por qué los gobiernos tienen la obligación de velar por que los agentes privados no puedan malograr las oportunidades de los mercados haciendo que permanezcan cerrados a la competencia. En esta subsección se trata también de los resultados (positivos y negativos) de actividades económicas que no quedan captadas en las relaciones normales de mercado. Una vez más, corresponde a los gobiernos abordar esas externalidades. En el análisis se utilizan los efectos indirectos negativos en el medio ambiente y los efectos indirectos positivos en los conocimientos como ejemplos del carácter de las opciones con que se enfrentan los gobiernos cuando tratan de establecer un marco de políticas favorable al crecimiento y al desarrollo que sea sostenible.

El análisis del gobierno y las instituciones resalta la importancia que tiene para el buen funcionamiento de la economía que haya instituciones de alta calidad. Sin instituciones eficientes, los mercados no pueden funcionar debidamente. El análisis revela también que cuanto mejores sean las instituciones mayor será el alcance de los beneficios de la apertura del comercio en cuanto a integración en la economía mundial. Por otra parte, la aceptabilidad social de la necesidad de ajuste al cambio, incluso cuando sea consecuencia de reformas comerciales, aumentará considerablemente si existen instituciones de alta calidad.

Por último, en la sección II se examina la función de la cooperación internacional en apoyo de la coherencia de las políticas. La cooperación internacional puede ayudar de muchas maneras y los gobiernos tienen una amplia gama de opciones de cooperación con diferentes niveles de compromiso vinculante. En la esfera del comercio, por ejemplo, la OMC ofrece oportunidades de coordinación de la liberalización del comercio que reportan beneficios adicionales a todas las partes. Proporciona un marco para reducir la incertidumbre de la política comercial, disminuir los costos de transacción y aumentar las corrientes de información. Ahora bien, la efectividad de la OMC requiere que los gobiernos continúen mostrando su adhesión cumpliendo los compromisos contraídos en Doha de negociar un mayor acceso a los mercados y mejores normas. Estoy seguro de que los recientes signos de buena voluntad para seguir adelante se plasmarán en resultados concretos que equilibren los derechos y obligaciones de todos los Miembros de manera mutuamente beneficiosa. Insto a los gobiernos a que prosigan con determinación esos esfuerzos con carácter prioritario.



Supachai Panitchpakdi

Director-General



## AGRADECIMIENTOS

El Informe sobre el Comercio Mundial de 2004 ha sido elaborado bajo la supervisión general del Director General Adjunto Dr. Kipkorir Aly Azad Rana. Patrick Low, Director de la División de Estudios Económicos y Estadística, dirigió el equipo encargado de redactar el Informe. Los autores principales del Informe son Bijit Bora, Zdenek Drabek, K. Michael Finger, Marion Jansen, Alexander Keck, Patrick Low, Hildegunn Kyvik Nordås, Roberta Piermartini y Robert Teh. Barbara D'Andrea, de la División de Estudios Económicos y Estadística, es coautora de la Sección IB.2. Jeffrey Gertler, de la División de Asuntos Jurídicos, contribuyó a la redacción de la Sección IB.1. Mukela Luanga, de la División de Estudios Económicos y Estadística, proporcionó material esencial a varios de los autores principales. Las estadísticas comerciales y la información arancelaria fueron facilitadas por el Grupo de Estadística de la División de Estudios Económicos y Estadística, bajo la coordinación de Guy Karsenty, Julia de Verteuil, Andreas Maurer y Jürgen Richtering.

Aishah Colautti, de la División de Estudios Económicos y Estadística, colaboró en la preparación del material gráfico, y Souda Tandara, de la División de Estudios Económicos y Estadística, preparó la sección de bibliografía. Prestaron ayuda para la investigación Juan Carluccio, Roberto Chavez, Lurong Chen, Mikiko Imai, Tiroyamodimo Kayawe, Aitor Lacuesta, Adeline Mendoza, Eric Ng Shing y Alex Sytch. Otras Divisiones de la Secretaría de la OMC hicieron observaciones muy valiosas sobre los proyectos en las distintas fases de preparación. Los autores están especialmente agradecidos a distintas personas de la División de Agricultura y Productos Básicos, la División de Propiedad Intelectual, la División de Asuntos Jurídicos, la División de Acceso a los Mercados, la División de Normas, la División de Comercio y Medio Ambiente, la División de Comercio y Finanzas, la División de Comercio de Servicios y la División de Examen de las Políticas Comerciales.

Los autores también desean dar las gracias a las siguientes personas externas a la Secretaría de la OMC, que dedicaron su tiempo a formular observaciones sobre los proyectos del Informe: Julian Arkell, Richard Blackhurst, Carlos A. Primo Braga, Jolita Butkeviciene, Jean-Pierre Chauffour, Carsten Fink, Matthijs Geuze, Ken Heydon, Bernard Hoekman, Mohsin Khan, Shyam Khemani, Alexander Lehmann, Douglas Lippoldt, Richard Newfarmer, Lynge Nielsen, Julia Nielson, Caglar Ozden, Raed Safadi, Johann Schultz, Beata Smarzynska, Robert W. Staiger, Stephen P. Tokarick y Charles Wyplosz.

Marion Jansen, Roberta Piermartini y Paulette Planchette, de la División de Estudios Económicos y Estadística, en estrecha cooperación con Jean-Guy Carrier, de la División de Información y Relaciones con los Medios de Comunicación, estuvieron a cargo de la elaboración del Informe. Por último, nuestro agradecimiento a los traductores al español y al francés de la División de Servicios Lingüísticos y Documentación, por haber vertido el Informe a los otros idiomas oficiales de la OMC.

## DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

El Informe sobre el Comercio Mundial y todas las opiniones reflejadas en el mismo son responsabilidad exclusiva de la Secretaría de la OMC. No pretenden reflejar las opiniones o puntos de vista de los Miembros de la OMC. Los autores principales del Informe desean asimismo exonerar a quienes han hecho observaciones de su responsabilidad por todo error u omisión que se haya podido producir.

# ÍNDICE

|                                    |     |
|------------------------------------|-----|
| PRÓLOGO DEL DIRECTOR-GENERAL ..... | II  |
| AGRADECIMIENTOS .....              | VI  |
| DESCARGO DE RESPONSABILIDAD .....  | VII |
| LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS .....  | X   |
| SIGLAS Y ABREVIATURAS .....        | XIV |
| RESUMEN EJECUTIVO .....            | XVI |

## **I EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES**

|                                                                                                              |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>A TENDENCIAS RECIENTES EN LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y LAS POLÍTICAS INTERNACIONALES</b>                   |    |
| 1. Introducción: recuperación de la producción y el comercio mundiales .....                                 | 2  |
| 2. Evolución del comercio y la producción de mercancías, en términos reales, en 2003 .....                   | 6  |
| 3. Evolución del comercio, en términos nominales, en 2003 .....                                              | 7  |
| 4. Evolución del comercio regional .....                                                                     | 9  |
| 5. Perspectivas para 2004 .....                                                                              | 14 |
| 6. Algunos rasgos de la evolución a medio plazo del comercio, por productos .....                            | 15 |
| <b>B ALGUNOS ASPECTOS DEL COMERCIO Y LA POLÍTICA COMERCIAL</b>                                               |    |
| 1. Las preferencias no recíprocas y el sistema multilateral de comercio .....                                | 30 |
| 2. La liberalización del comercio de servicios mediante el movimiento temporal de las personas físicas ..... | 50 |
| 3. Indicaciones geográficas .....                                                                            | 76 |

## **II COHERENCIA**

|                                                                                          |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>A EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA POLÍTICA MACROECONÓMICA</b>                          |     |
| 1. Introducción .....                                                                    | 97  |
| 2. El comercio y las condiciones macroeconómicas: algunas explicaciones intuitivas ..... | 98  |
| 3. Un marco teórico .....                                                                | 99  |
| 4. ¿Es el comercio importante para los resultados macroeconómicos? .....                 | 104 |
| 5. ¿Son los resultados macroeconómicos importantes para el comercio? .....               | 108 |
| 6. Medidas de política para rectificar el desequilibrio externo .....                    | 112 |
| 7. Observaciones finales .....                                                           | 122 |
| <b>B LA INFRAESTRUCTURA EN EL COMERCIO Y EL DESARROLLO ECONÓMICO</b>                     |     |
| 1. Servicios de transporte .....                                                         | 124 |
| 2. Telecomunicaciones .....                                                              | 142 |
| 3. Finanzas .....                                                                        | 148 |
| 4. Servicios prestados a las empresas .....                                              | 155 |
| 5. Resumen y conclusiones .....                                                          | 161 |
| <b>C ESTRUCTURA DEL MERCADO, EXTERNALIDADES E INTERVENCIÓN DE CARÁCTER NORMATIVO</b>     |     |
| 1. Estructura del mercado, externalidades y asignación de recursos .....                 | 162 |
| 2. Política de competencia .....                                                         | 165 |
| 3. Externalidades relacionadas con el medio ambiente .....                               | 174 |
| 4. Conocimientos y externalidades positivas .....                                        | 184 |

|    |                                                                                       |     |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| D  | BUEN GOBIERNO E INSTITUCIONES                                                         |     |
| 1. | Instituciones nacionales y magnitud de las corrientes comerciales.....                | 190 |
| 2. | Instituciones nacionales y aceptación social de las reformas comerciales.....         | 196 |
| E  | COHERENCIA DE LAS POLÍTICAS Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL                               |     |
| 1. | Cooperación internacional y objetivos de las políticas nacionales.....                | 202 |
| 2. | ¿Qué clase de cooperación internacional fomenta la coherencia de las políticas? ..... | 209 |
| 3. | El caso de la OMC: cooperación internacional y coherencia de las políticas .....      | 211 |
| F  | CONCLUSIÓN                                                                            |     |
|    | APÉNDICE .....                                                                        | 214 |
|    | NOTAS TÉCNICAS .....                                                                  | 240 |
|    | BIBLIOGRAFÍA .....                                                                    | 246 |

## LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS

### SECCIÓN IA

#### TENDENCIAS RECIENTES EN LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y LAS POLÍTICAS INTERNACIONALES

|               |                                                                                                                                                                |    |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Gráfico IA.1  | Relación comercio mundial-PIB y relación corrientes mundiales de IED-inversiones mundiales en capital fijo, 1990-2003 .....                                    | 4  |
| Gráfico IA.2  | Crecimiento del volumen del comercio de mercancías, por regiones, 2003 .....                                                                                   | 6  |
| Gráfico IA.3  | Comercio de mercancías y servicios comerciales de América del Norte, 2000-2003 .....                                                                           | 9  |
| Gráfico IA.4  | Comercio de mercancías y servicios comerciales de Europa Occidental, 2000-2003 .....                                                                           | 11 |
| Gráfico IA.5  | Comercio de mercancías y servicios comerciales de las economías en transición, 2000-2003 .....                                                                 | 12 |
| Gráfico IA.6  | Comercio de mercancías de África y Oriente Medio, 2000-2003 .....                                                                                              | 13 |
| Gráfico IA.7  | Comercio de mercancías y servicios comerciales de Asia, 2000-2003 .....                                                                                        | 14 |
| Gráfico IA.8  | Evolución trimestral del comercio y el PIB de los países de la OCDE, 2001-2003 .....                                                                           | 15 |
| Gráfico IA.9  | Partes correspondientes a las principales categorías de bienes y servicios en las exportaciones mundiales, 1985-2002 .....                                     | 16 |
| Gráfico IA.10 | Exportaciones mundiales de productos agropecuarios, 1990-2002 .....                                                                                            | 17 |
| Gráfico IA.11 | Parte de las exportaciones e importaciones de productos agropecuarios de los países en desarrollo correspondiente al comercio dentro del grupo, 1990-2002 .... | 18 |
| Gráfico IA.12 | Aumento de la proporción de productos elaborados en las exportaciones mundiales de productos agropecuarios, 1990-2002 .....                                    | 19 |
| Cuadro IA.1   | Evolución del comercio y la producción mundiales, 1990-2003 .....                                                                                              | 6  |
| Cuadro IA.2   | Exportaciones mundiales de mercancías y servicios comerciales, 2003 .....                                                                                      | 7  |
| Cuadro IA.3   | Comercio mundial de mercancías, por principales regiones, 2003 .....                                                                                           | 8  |
| Cuadro IA.4   | Comercio de mercancías de América Latina, 2003 .....                                                                                                           | 10 |

### APÉNDICE

|                       |                                                                                                                                                           |    |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Apéndice-Gráfico IA.1 | La relación comercio/PIB en determinados países y regiones, 1990-2003 .....                                                                               | 28 |
| Apéndice-Cuadro IA.1  | Comercio mundial de mercancías, por regiones y determinados países, 2003 .....                                                                            | 24 |
| Apéndice-Cuadro IA.2  | Comercio mundial de servicios comerciales, por regiones y determinados países, 2003 .....                                                                 | 25 |
| Apéndice-Cuadro IA.3  | Exportaciones mundiales de productos agropecuarios, por fase de elaboración, 1990-2002 .....                                                              | 26 |
| Apéndice-Cuadro IA.4  | Proporción de productos elaborados en las exportaciones e importaciones de productos agropecuarios en determinadas economías, 1990-1991 y 2001-2002 ..... | 27 |

### SECCIÓN IB1

#### LAS PREFERENCIAS NO RECÍPROCAS Y EL SISTEMA MULTILATERAL DEL COMERCIO

|               |                                                                                                                                                                |    |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Gráfico IB1.1 | Mapa de los sistemas de preferencias no recíprocas, 2002 .....                                                                                                 | 34 |
| Gráfico IB1.2 | Promedio del arancel aplicado en los principales mercados desarrollados por regímenes arancelarios, 2002 .....                                                 | 35 |
| Gráfico IB1.3 | Número de crestas arancelarias internacionales y nacionales en los principales mercados desarrollados, por regímenes arancelarios, 2002 .....                  | 36 |
| Gráfico IB1.4 | Promedio arancelario de las crestas arancelarias internacionales y nacionales en los principales mercados desarrollados por regímenes arancelarios, 2002 ..... | 37 |
| Gráfico IB1.5 | Exportaciones SGP procedentes de PMA según el tipo de trato aplicado en los mercados de la Cuadrilateral, 2001 .....                                           | 42 |

|                    |                                                                                                                                                                           |    |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Cuadro IB1.1       | Importaciones en franquicia arancelaria por principales mercados desarrollados, sistemas sin reciprocidad y beneficiarios, 2002 .....                                     | 38 |
| Cuadro IB1.2       | Participación de los 25 principales beneficiarios de sistemas preferenciales en las exportaciones totales destinadas a los principales mercados desarrollados, 2002 ..... | 39 |
| Cuadro IB1.3       | Principales productos procedentes de los 25 beneficiarios más importantes de sistemas preferenciales en los principales mercados desarrollados, 2002.....                 | 40 |
| Cuadro IB1.4       | Márgenes preferenciales más elevados por productos, en los principales mercados desarrollados, 2002 .....                                                                 | 41 |
| Recuadro IB1.1     | La transferencia de renta y las preferencias no recíprocas .....                                                                                                          | 32 |
| Recuadro IB1.2     | Las preocupaciones de los países no beneficiarios sobre el acceso preferencial: el asunto del atún en conserva .....                                                      | 47 |
| <b>SECCIÓN IB2</b> | <b>LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO DE SERVICIOS MEDIANTE EL MOVIMIENTO TEMPORAL DE LAS PERSONAS FÍSICAS</b>                                                                |    |
| Gráfico IB2.1      | Compromisos relativos al modo 4: desglose por categorías de personas físicas.....                                                                                         | 59 |
| Gráfico IB2.2      | Relación remuneración de los empleados y remesas de los trabajadores-PIB, 2002.....                                                                                       | 62 |
| Gráfico IB2.3      | Relación remuneración de los empleados y remesas de los trabajadores-PIB, 1995 y 2002 .....                                                                               | 64 |
| Gráfico IB2.4      | Estados Unidos: Importaciones de servicios relacionados con la informática por modos de suministro y por países, 2000 .....                                               | 67 |
| Gráfico IB2.5      | Reino Unido: Importaciones de servicios comerciales suministrados por la India por modos de suministro, 2000.....                                                         | 67 |
| Gráfico IB2.6      | Trabajadores extranjeros temporales en algunas economías por regiones, 2000 ....                                                                                          | 68 |
| Gráfico IB2.7      | Trabajadores extranjeros temporales en algunas economías por zonas económicas, 2000 .....                                                                                 | 68 |
| Gráfico IB2.8      | Trabajadores extranjeros temporales de algunas economías en transición presentes en Alemania y en otros miembros de la UE, 2000 .....                                     | 69 |
| Gráfico IB2.9      | Estados Unidos: Pagos en concepto de remuneración de los empleados por procedencia, 2000 .....                                                                            | 69 |
| Gráfico IB2.10     | Origen de las remesas de trabajadores recibidas en países en desarrollo de Asia y África por zonas económicas, 2000 .....                                                 | 69 |
| Gráfico IB2.11     | Origen de las remesas de trabajadores recibidas en algunos países en desarrollo por regiones, 2000 .....                                                                  | 70 |
| Gráfico IB2.12     | Trabajadores en el modo 4 por ocupaciones en algunos países del Golfo Árabe, 2000.....                                                                                    | 71 |
| Gráfico IB2.13     | Permisos temporales de trabajo concedidos en el Reino Unido por países, 1995-2000 ....                                                                                    | 72 |
| Cuadro IB2.1       | Estudios principales sobre los efectos de la migración en el comercio .....                                                                                               | 55 |
| Cuadro IB2.2       | Relación entre el modo 4 y los restantes modos de suministro en el comercio de servicios ..                                                                               | 58 |
| Cuadro IB2.3       | Compromisos relativos al modo 4 según la duración de estancia permitida y la categoría de personas físicas .....                                                          | 60 |
| Cuadro IB2.4       | Restricciones a la entrada por categorías de personas físicas .....                                                                                                       | 61 |
| Cuadro IB2.5       | Medidas discriminatorias por categorías de personas físicas.....                                                                                                          | 61 |
| Cuadro IB2.6       | Estados Unidos: Importaciones relacionadas con la informática en el modo 4 por países principales, 2000 .....                                                             | 65 |
| Cuadro IB2.7       | Reino Unido: Importaciones relacionadas con la informática en el modo 4 por países principales, 2000 .....                                                                | 66 |
| Cuadro IB2.8       | Presencia de trabajadores extranjeros comprendidos en el modo 4 en algunos países del Golfo Árabe, 2000 .....                                                             | 66 |
| Cuadro IB2.9       | Permisos temporales de trabajo para profesiones relacionadas con los servicios concedidos en el Reino Unido por países, 2000.....                                         | 72 |
| Recuadro IB2.1     | La balanza de pagos y el modo 4 .....                                                                                                                                     | 63 |

**APÉNDICE**

|                        |                                                                                                                    |    |
|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Apéndice-Gráfico IB2.1 | Trabajadores con arreglo al modo 4 en la industria de servicios de determinados países del Golfo Árabe, 2000 ..... | 75 |
| Apéndice-Cuadro IB2.1  | Estados Unidos: Peticiones aprobadas del visado H1-B para un primer empleo, por profesión, 2000 .....              | 74 |
| Apéndice-Cuadro IB2.2  | Origen de las remesas de los trabajadores recibidas por determinados países en desarrollo, 2000-2001 .....         | 74 |
| Apéndice-Cuadro IB2.3  | Reino Unido: Permisos temporales de trabajo concedidos por la industria de servicios, 1995 y 2000 .....            | 75 |

**SECCIÓN IB3****INDICACIONES GEOGRÁFICAS**

|                |                                                                                                                  |    |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Gráfico IB3.1  | Precio nominal y precio deflactado del té Darjeeling, 1972-2002 .....                                            | 92 |
| Gráfico IB3.2  | Diferencias de precios entre el té Darjeeling y otros tes, 1972-2002 .....                                       | 92 |
| Gráfico IB3.3  | Proporción de las ventas de té Darjeeling en polvo con relación a las de té Darjeeling en hojas, 1973-2002 ..... | 93 |
| Cuadro IB3.1   | Repercusión de la clasificación regional en el precio del vino de Burdeos .....                                  | 90 |
| Cuadro IB3.2   | Efecto de la clasificación regional en el precio de los vinos australianos .....                                 | 91 |
| Recuadro IB3.1 | Disposiciones fundamentales de algunos acuerdos internacionales sobre indicaciones de origen geográfico .....    | 77 |
| Recuadro IB3.2 | El caso del té Darjeeling .....                                                                                  | 93 |

**SECCIÓN IIA****EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA POLÍTICA MACROECONÓMICA**

|                |                                                                                    |     |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Cuadro IIA.1   | El comercio y las condiciones macroeconómicas: datos empíricos seleccionados ..... | 105 |
| Recuadro IIA.1 | El modelo monetario de la balanza de pagos .....                                   | 101 |
| Recuadro IIA.2 | El comercio y la estabilidad macroeconómica: un experimento econométrico .....     | 111 |

**SECCIÓN IIB****LA INFRAESTRUCTURA EN EL COMERCIO Y EL DESARROLLO ECONÓMICO**

|               |                                                                                                                            |     |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Gráfico IIB.1 | Importancia relativa de los costos de transporte y los aranceles como obstáculos al comercio .....                         | 125 |
| Gráfico IIB.2 | Costos de manipulación en el puerto y eficiencia .....                                                                     | 128 |
| Gráfico IIB.3 | Restricción del comercio en servicios marítimos y eficiencia de los puertos .....                                          | 139 |
| Gráfico IIB.4 | Crecimiento de la infraestructura de telecomunicaciones, 1995-2001 .....                                                   | 143 |
| Gráfico IIB.5 | Parte correspondiente a los servicios en las compras intermedias de los principales sectores en Sudáfrica, 1990-2002 ..... | 156 |
| Gráfico IIB.6 | Comercio de los Estados Unidos de servicios a las empresas de entidades que no son filiales, por región, 2002 .....        | 159 |
| Gráfico IIB.7 | Comercio de las Comunidades Europeas de servicios a las empresas, por sector, 2001 .....                                   | 160 |
| Cuadro IIB.1  | Costos de flete por región, 2001 .....                                                                                     | 125 |
| Cuadro IIB.2  | Costos de transporte como fuente de ventajas comparativas .....                                                            | 125 |
| Cuadro IIB.3  | Comercio de mercancías de los Estados Unidos por modo de transporte, 2001 .....                                            | 126 |
| Cuadro IIB.4  | Tarifas de flete marítimo de las tres principales líneas de transporte regular, 2000-2002 .....                            | 127 |
| Cuadro IIB.5  | Costos unitarios de transporte por carretera estimados por contenedor y rutas seleccionadas .....                          | 129 |
| Cuadro IIB.6  | Calidad de la infraestructura de transporte por tierra .....                                                               | 129 |

|                |                                                                                                                                 |     |
|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Cuadro IIB.7   | Calidad de la infraestructura de aeropuertos.....                                                                               | 131 |
| Cuadro IIB.8   | Días requeridos en la frontera para el despacho de aduana.....                                                                  | 136 |
| Cuadro IIB.9   | Número de líneas fijas y móviles por 1.000 habitantes y número total de ordenadores conectados a Internet .....                 | 144 |
| Cuadro IIB.10  | Indicadores financieros en algunos países, 2001 .....                                                                           | 149 |
| Cuadro IIB.11  | Estados Unidos: Exportaciones de servicios a las empresas por subsector, 1997-2002...                                           | 158 |
| Recuadro IIB.1 | ¿Quién paga el costo de una infraestructura de carreteras deficiente? El caso de la distribución de cerveza en el Camerún ..... | 130 |
| Recuadro IIB.2 | La tecnología de la información y la comunicación (TIC) ha transformado el sector de transporte.....                            | 132 |
| Recuadro IIB.3 | Mediciones alternativas de los costos de transporte.....                                                                        | 134 |
| Recuadro IIB.4 | Costos de transporte, acceso al mercado e ingreso rural en la República Democrática del Congo.....                              | 137 |
| Recuadro IIB.5 | La liberalización de los servicios portuarios: el caso de la Argentina y el Brasil .....                                        | 140 |
| Recuadro IIB.6 | Apertura al comercio y servicios de infraestructura .....                                                                       | 151 |
| Recuadro IIB.7 | Subcontratación en el extranjero de servicios a las empresas.....                                                               | 160 |

## **SECCIÓN IIC ESTRUCTURA DEL MERCADO, EXTERNALIDADES E INTERVENCIÓN DE CARÁCTER NORMATIVO**

|                |                                                                                                  |     |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Gráfico IIC.1  | Importaciones totales por países en desarrollo de 12 productos cartelizados, 1981-2000 .....     | 168 |
| Gráfico IIC.2  | Ordenación del medio ambiente y calidad del agua.....                                            | 179 |
| Gráfico IIC.3  | Ordenación del medio ambiente y calidad del aire.....                                            | 180 |
| Gráfico IIC.4  | Contribución al crecimiento del PIB, determinados países de la OCDE, 1995-2001 ....              | 185 |
| Cuadro IIC.1   | Número de jurisdicciones que han promulgado legislación sobre la competencia.....                | 168 |
| Cuadro IIC.2   | Cooperación sobre las políticas de competencia en determinados países.....                       | 173 |
| Cuadro IIC.3   | Gasto en I+D como porcentaje del PIB: Determinados países miembros y no miembros de la OCDE..... | 186 |
| Cuadro IIC.4   | Tasa de rentabilidad social estimada de la I+D .....                                             | 186 |
| Recuadro IIC.1 | Simulación del impacto ambiental de la liberalización del comercio .....                         | 182 |

## **SECCIÓN IID BUEN GOBIERNO E INSTITUCIONES**

|               |                                                                                    |     |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Gráfico IID.1 | Efectividad gubernamental media (1996, 1998, 2000) y PIB por habitante (1995)..... | 195 |
| Gráfico IID.2 | Apertura y efectividad gubernamental .....                                         | 195 |
| Cuadro IID.1  | Valores máximos, mínimos y medios de calidad de las instituciones.....             | 194 |

## **APÉNDICE - CUADROS**

|                     |                                                                                                                                                                                                                            |     |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Apéndice - Cuadro 1 | Perfil de los aranceles NMF consolidados finales de los Miembros de la OMC .....                                                                                                                                           | 214 |
| Apéndice - Cuadro 2 | Perfil de los aranceles NMF aplicados.....                                                                                                                                                                                 | 218 |
| Apéndice - Cuadro 3 | Promedio de los aranceles NMF aplicados y consolidados para los productos agrícolas, por categorías de productos utilizadas en las negociaciones comerciales multilaterales....                                            | 224 |
| Apéndice - Cuadro 4 | Promedio de los aranceles NMF aplicados y consolidados finales y alcance de la consolidación para los productos no agrícolas, por categorías de productos utilizadas en las negociaciones comerciales multilaterales ..... | 230 |

## SIGLAS Y ABREVIATURAS

|                    |                                                                                                                                                |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ACP                | Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico                                                                                            |
| ACR                | Acuerdos comerciales regionales                                                                                                                |
| ADPIC              | Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio                                                                 |
| AGCS               | Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios                                                                                                 |
| AGOA               | Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África, de los Estados Unidos                                                                       |
| ALCA               | Área de Libre Comercio de las Américas                                                                                                         |
| AMF                | Acuerdo Multifibras                                                                                                                            |
| AMUMA              | Acuerdo multilateral sobre medio ambiente                                                                                                      |
| APEC               | Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico                                                                                            |
| ASEAN              | Asociación de Naciones del Asia Sudoriental                                                                                                    |
| BEA                | Bureau of Economic Analysis                                                                                                                    |
| BID                | Base Integrada de Datos                                                                                                                        |
| BPI                | Banco de Pagos Internacionales                                                                                                                 |
| CCI                | Centro de Comercio Internacional                                                                                                               |
| CEI                | Comunidad de Estados Independientes                                                                                                            |
| CEPALC             | Comisión Económica para América Latina y el Caribe                                                                                             |
| CIA                | Agencia Central del Inteligencia                                                                                                               |
| COMECON            | Consejo de Ayuda Mutua Económica                                                                                                               |
| COMESA             | Mercado Común del África Oriental y Meridional                                                                                                 |
| Cuadrilateral (la) | Estados Unidos, el Canadá, Unión Europea, el Japón                                                                                             |
| CUTS               | Consumer Unity and Trust Society                                                                                                               |
| EAV                | Equivalente <i>ad valorem</i>                                                                                                                  |
| EIA                | Evaluación del impacto ambiental                                                                                                               |
| FAO                | Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación                                                                      |
| FMI                | Fondo Monetario Internacional                                                                                                                  |
| GATT               | Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio                                                                                           |
| GREEN (modelo)     | Modelo general de equilibrio ecológico                                                                                                         |
| GSM                | Sistema Mundial para Comunicaciones Móviles                                                                                                    |
| GTAP               | Global Trade Analysis Project                                                                                                                  |
| H1-B               | Trabajador temporal H-1B: extranjero al que se permite la entrada en los Estados Unidos para prestar servicios en "ocupaciones especializadas" |
| IBF                | International Banking Facilities                                                                                                               |
| ICC                | Iniciativa de la Cuenca del Caribe, de los Estados Unidos                                                                                      |
| I+D                | Investigación y desarrollo                                                                                                                     |
| IDM                | Indicadores del Desarrollo Mundial                                                                                                             |
| IED                | Inversión extranjera directa                                                                                                                   |
| IPPME              | Iniciativa de los países pobres muy endeudados                                                                                                 |
| JOM                | Japanese Offshore Markets                                                                                                                      |
| LAR                | Listas arancelarias refundidas                                                                                                                 |
| MI                 | Marco Integrado                                                                                                                                |
| MDM                | Metas de Desarrollo del Milenio                                                                                                                |
| MERCOSUR           | Mercado Común del Sur                                                                                                                          |
| MERGE              | Modelo para el intercambio de entidades geográficas regionalizadas                                                                             |
| NCM                | Negociaciones comerciales multilaterales                                                                                                       |
| NMF                | Nación más favorecida                                                                                                                          |
| OCDE               | Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos                                                                                            |
| OMPI               | Organización Mundial de la Propiedad Intelectual                                                                                               |
| OMS                | Organización Mundial de la Salud                                                                                                               |
| OIT                | Organización Internacional del Trabajo                                                                                                         |
| ONU                | Organización de las Naciones Unidas                                                                                                            |
| PMA                | Países Menos Adelantados                                                                                                                       |

|          |                                                                                     |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| PNUD     | Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo                                  |
| PIB      | Producto Interior Bruto                                                             |
| PPA      | Paridad de poder adquisitivo                                                        |
| PPM      | Procesos y métodos de producción                                                    |
| PTF      | Productividad total de los factores                                                 |
| SA       | Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías                      |
| SGP      | Sistema Generalizado de Preferencias                                                |
| SIA      | Semiconductor Industry Association                                                  |
| SPARTECA | Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur, Australia |
| SRAS     | Síndrome respiratorio agudo severo                                                  |
| SRI      | Sistema de Reserva Informatizado                                                    |
| TI       | Tecnología de la información                                                        |
| TIC      | Tecnología de la información y la comunicación                                      |
| TLCAN    | Tratado de Libre Comercio de América del Norte                                      |
| TRAINs   | Sistema de análisis e información del comercio                                      |
| TVE      | Empresas de municipios y pueblos                                                    |
| UE       | Unión Europea                                                                       |
| UEMAO    | Unión Económica y Monetaria del África Occidental                                   |
| UIT      | Unión Internacional de Telecomunicaciones                                           |
| UNCTAD   | Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo                      |
| VOIP     | Protocolo de Transmisión de la Voz por Internet                                     |
| ZLC      | Zona de libre comercio                                                              |

En la presente publicación se han utilizado los siguientes signos:

|                |                                                                                                                                                    |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ...            | falta el dato                                                                                                                                      |
| 0              | cantidad nula o anulada por redondeo                                                                                                               |
| -              | no aplicable                                                                                                                                       |
| T1, T2, T3, T4 | primer trimestre, segundo trimestre, tercer trimestre, cuarto trimestre                                                                            |
| I              | interrupción de la comparabilidad en las series estadísticas. Los datos posteriores al signo no forman una serie coherente con los anteriores a él |

## RESUMEN EJECUTIVO

En la primera sección del Informe sobre el Comercio Mundial, 2004, se examinan la evolución reciente de la estructura, el valor y el volumen del comercio internacional de bienes y servicios, y las perspectivas del comercio para 2004. Se analizan también las preferencias no recíprocas, el movimiento internacional de personas proveedoras de servicios, y las indicaciones geográficas. En la segunda sección se examina el tema de la coherencia de las políticas, subrayando la importancia de las políticas nacionales complementarias para que la liberalización del comercio pueda reportar mayores beneficios a la sociedad. Se centra en cuatro importantes esferas de la formulación de las políticas económicas: i) macroeconomía; ii) situación en materia de infraestructura y servicios de infraestructura, en particular en esferas estrechamente relacionadas con las actividades comerciales (transporte, telecomunicaciones, servicios financieros y servicios prestados a las empresas); iii) estructura de los mercados, haciendo especial hincapié en el nivel de competencia y la existencia de externalidades (factores externos); y iv) calidad de las instituciones. En la última parte de esta segunda sección del Informe se estudia la dimensión internacional de la coherencia y se determina la función de la cooperación internacional en apoyo de la formulación de políticas coherentes a nivel nacional, especialmente en la esfera de la política comercial.

## I EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES

### Tendencias recientes del comercio

#### *El crecimiento del comercio y la producción mundiales aumentó en 2003.*

En 2003 el comercio mundial de mercancías aumentó un 4,5 por ciento en términos reales, tasa superior a la del año anterior pero bastante por debajo de la tasa media registrada en la segunda mitad del decenio de 1990. Las regiones comerciantes más dinámicas fueron en 2003 Asia y las economías en transición, que registraron una tasa de expansión de su comercio de mercancías -importaciones y exportaciones- de 2 dígitos. El crecimiento de las importaciones de América del Norte fue superior a la tasa de expansión mundial y excedió de nuevo, con mucho, del crecimiento de las exportaciones. En los Estados Unidos el volumen de las importaciones de mercancías aumentó un 5,7 por ciento y el de las exportaciones algo menos del 3 por ciento, aunque fue éste el primer incremento anual tras dos años de contracción. En cuanto a Europa Occidental, sus exportaciones de mercancías aumentaron en 2003 menos del 1 por ciento y sus importaciones cerca del 2 por ciento. El principal factor de esos decepcionantes resultados del comercio de Europa Occidental fue la morosidad del gasto de inversión y del consumo en las principales economías de la zona del euro. Ayudada por la recuperación de la demanda de muchos productos primarios, América Latina registró un incremento de sus exportaciones del 4,5 por ciento; en cambio, se estancaron sus importaciones. Por primera vez desde 1991, África registró en conjunto un superávit comercial, pero la parte de las exportaciones mundiales correspondiente al continente (el 2,3 por ciento) siguió siendo inferior a la de 10 años antes.

La expansión del comercio mundial en 2003 fue consecuencia del aumento del crecimiento económico, que progresó considerablemente a partir del segundo trimestre. En el primer trimestre del año la aparición del síndrome respiratorio agudo severo (SRAS) en Asia Oriental y la intensificación de las tensiones a que dio lugar el conflicto militar en Iraq debilitaron la confianza de los consumidores y las empresas en muchas regiones. En los países de la OCDE, el indicador de tendencias compuesto (empresas) registró su nivel más bajo en marzo de 2003, para mejorar después a partir de mayo. Las principales bolsas mostraron una evolución similar: descendieron hasta marzo, pero se recuperaron después y mejoraron considerablemente hasta finales del año.

Las políticas monetarias y fiscales expansionistas aplicadas en la mayoría de las regiones apoyaron el crecimiento económico. Los déficit fiscales aumentaron y los tipos de interés descendieron o permanecieron bajos. El déficit fiscal de las principales economías desarrolladas aumentó: al 4,9 por ciento del PIB en los Estados Unidos, al 2,7 por ciento en la Unión Europea y al 7,4 por ciento en el Japón. Los tipos de interés descendieron notablemente en todos los mercados desarrollados, especialmente en el extremo a más largo plazo.

Los precios en dólares de las mercancías objeto de comercio internacional aumentaron un 10,5 por ciento, debido a la subida de los precios de los combustibles y otros productos primarios y a la depreciación del dólar de los Estados Unidos, especialmente con relación a las monedas europeas.

En 2003, la subida de los precios en dólares y el mayor crecimiento real del comercio se tradujeron en el mayor incremento del valor nominal del comercio internacional de mercancías y servicios desde 1995. El valor de las exportaciones mundiales de mercancías aumentó un 16 por ciento y se situó en 7,3 billones de dólares, y el de servicios comerciales se incrementó un 12 por ciento y se situó en 1,8 billones de dólares. En el caso del comercio mundial de mercancías, se estima que cabe atribuir más de dos tercios del aumento de su valor a las variaciones del precio del dólar.

***Se espera que en 2004 el comercio mundial crezca el doble que la producción.***

Según las previsiones, el fortalecimiento de la expansión mundial registrado en el segundo semestre de 2003 continuará en 2004. Se prevé que el crecimiento del PIB mundial alcance un 3,7 por ciento en 2004, frente al 2,5 por ciento registrado en 2003. En consonancia con la recuperación económica, se espera que el comercio mundial aumente un 7,5 por ciento en 2004, el doble que la producción. La mayor parte de la aceleración que se prevé registre el crecimiento de la producción mundial correspondería a América del Norte, Europa Occidental y América Latina. En cuanto a Asia y las economías en transición, se espera que el crecimiento del PIB sea en 2004 igual o inferior al registrado en 2003, pero que se mantenga por encima del promedio mundial. Ahora bien, esas previsiones conllevan algunos riesgos, entre ellos una repentina corrección del déficit por cuenta corriente de los Estados Unidos, una debilitación de la recuperación de Europa Occidental y un brusco aumento de los precios de la energía.

***En el Informe se destacan dos rasgos de la evolución a medio plazo del comercio internacional: el crecimiento superior al promedio del comercio de productos manufacturados y de "otros" servicios comerciales y la mayor importancia de los productos agropecuarios elaborados en el comercio mundial.***

En el Informe se destacan dos rasgos notables de la evolución de la estructura del comercio mundial. El primero es los variados resultados comerciales de las diferentes categorías de productos y servicios comerciales desde 1985. El comercio de productos manufacturados y de "otros" servicios comerciales registró un crecimiento superior al promedio durante el período considerado. En cambio, descendieron las partes del comercio total correspondientes a los productos agropecuarios y los productos de las industrias extractivas, así como a los servicios de transporte. El segundo rasgo de la evolución a medio plazo es un cambio estructural en la composición del comercio mundial de productos agropecuarios, al adquirir mayor importancia los productos agropecuarios elaborados. Esta tendencia al aumento de los productos elaborados en el comercio puede observarse en todos los países y grupos de productos agropecuarios a lo largo del período 1990-2002. La cuestión de hasta qué punto esas tendencias pueden obedecer a la política comercial es algo que ha de examinarse más a fondo.

***Preferencias no recíprocas***

***Las preferencias no recíprocas han adquirido una importancia sin precedentes en los debates sobre el acceso a los mercados mantenidos en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo.***

Aunque no están incluidas explícitamente en el Programa de Trabajo de Doha, las preferencias no recíprocas ejercen una influencia importante en las posiciones de negociación adoptadas por una serie de Miembros de la OMC. A esos Miembros les preocupa que una mayor liberalización multilateral erosione el acceso preferencial de que gozan actualmente en varios mercados importantes. En las actuales negociaciones se han presentado varias propuestas para abordar la cuestión de la erosión de las preferencias, entre ellas el mantenimiento de los márgenes de preferencia, el retraso de la erosión de las preferencias a que darán lugar las reducciones de los aranceles NMF, y pagos de compensación a los países beneficiarios de preferencias.

***Las preferencias no recíprocas son incompatibles con el principio NMF y, aunque puedan haber beneficiado a determinados proveedores en algunas épocas, ofrecen por lo general un limitado acceso adicional real a los mercados y tal vez no promuevan el desarrollo económico a largo plazo de los países beneficiarios.***

Los sistemas de preferencias no recíprocas han venido formando parte del sistema multilateral de comercio desde finales del decenio de 1960. Ahora bien, la experiencia adquirida al respecto ha dado lugar a una gran incertidumbre en cuanto a su valor y su contribución al desarrollo económico. Como esos sistemas son autónomos, los países beneficiarios de las preferencias apenas tienen control, o no lo tienen en absoluto, sobre su alcance y aplicación. No obstante, continúan proliferando y las disposiciones por las que se rige su administración son cada vez más complejas.

Las preocupaciones iniciales sobre el establecimiento de sistemas de preferencias no recíprocas y su legalización conservan actualmente su validez. Esos sistemas son incompatibles con el principio fundamental de no discriminación y pueden dar lugar a una desviación del comercio. El grado de acceso a los mercados que crean es a menudo limitado, ya que los márgenes de preferencia son bastante reducidos e incluso en los casos en que son importantes la utilización de los sistemas suele ser baja. Cada vez con mayor frecuencia, pueden amenazar el avance de la liberalización multilateral, ya que los países beneficiarios tratan de evitar la erosión de sus márgenes de preferencia. Finalmente, no está claro hasta qué punto promueven las preferencias el desarrollo, debido a los incentivos que ofrecen a los países beneficiarios para especializarse en productos en los que tal vez no tengan ventaja comparativa a largo plazo.

***Conscientes de que la erosión total de las preferencias es cuestión de tiempo, los países beneficiarios tendrán que formular una estrategia.***

Una serie de países en desarrollo que no gozan de preferencias están cada vez más preocupados por los efectos negativos de los sistemas de preferencias en sus exportaciones y han mostrado estar dispuestos a adoptar medidas por conducto del mecanismo de solución de diferencias. Estos hechos recientes y las preocupaciones señaladas *supra* parecen indicar que la dependencia de las preferencias no es una estrategia viable a largo plazo. Una manera de abordar la pérdida de acceso preferencial a los mercados sería hacer todo lo posible por aumentar la utilización de las preferencias, mientras duren los sistemas, en sectores de interés para los países beneficiarios desde el punto de vista de las exportaciones. Ahora bien, en ese caso habría que tener en cuenta los ajustes, posiblemente difíciles, que habría que realizar después. Otro posible enfoque sería abordar la situación directamente y preparar a las ramas de producción nacionales para los ajustes consiguientes, reconociendo que la eliminación de los márgenes de preferencia no recíprocos es, en definitiva, inevitable.

### **Liberalización del comercio de servicios a través del movimiento temporal de personas**

***La liberalización del movimiento temporal de personas físicas reportaría el mismo tipo de beneficios que la liberalización del comercio de bienes y algunos de los beneficios de la migración.***

El movimiento temporal de personas físicas es uno de los cuatro modos de suministro previstos en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. La liberalización de este modo de suministro (modo 4) significa que serían personas las que atravesarían las fronteras, no productos. Ahora bien, a diferencia de la migración, el movimiento de personas en el marco de las disposiciones sobre el modo 4 es temporal, no permanente. Ese movimiento puede contribuir a la expansión de otros tipos de comercio, gracias a los contactos personales entre gentes de diferentes jurisdicciones. Puede representar también un conducto para la transferencia de tecnología y el desarrollo de capital humano. Al mismo tiempo, el movimiento temporal de los trabajadores al extranjero no constituye una “fuga de cerebros” del país de origen, ni impone costos adicionales al país huésped en lo que se refiere a infraestructura e integración social y cultural. El movimiento de personas es asimismo un medio de reducir las presiones en el mercado laboral, tanto en el país de origen como en el país huésped. En la medida en que las deficiencias por defecto o por exceso de los mercados laborales son cíclicas, el movimiento temporal de la mano de obra es más útil para mitigar las presiones de los mercados laborales que la migración permanente (que puede crear nuevas presiones en dichos mercados si se produce un cambio de su situación).

El Informe revela que los Miembros de la OMC utilizan con bastante frecuencia restricciones especiales al acceso a los mercados y medidas discriminatorias para limitar la competencia entre los trabajadores extranjeros y los nacionales. La liberalización del modo 4 en el marco del AGCS ofrece un mayor nivel de flexibilidad a los gobiernos nacionales, al aportar un grado de previsibilidad y transparencia del movimiento temporal de personas físicas mayor que el resultante de acuerdos por sectores específicos en esferas como las de los servicios de enfermería y la tecnología de la información, o de sistemas regionales/bilaterales, utilizados frecuentemente por los gobiernos nacionales para resolver situaciones de escasez de los mercados laborales.

***El valor de los movimientos en el marco del modo 4 es potencialmente importante para muchos países y sectores, y es ya importante para algunos ...***

Una manera de calibrar los beneficios potenciales de la liberalización del modo 4 es considerar el valor de las transacciones generadas por los movimientos realizados en su marco. Un examen superficial de los datos puede dar la impresión de que el valor es más bien bajo, y algunos observadores han concluido que la liberalización del modo 4 no es importante. Ahora bien, ese valor refleja el limitado nivel de liberalización hasta ahora logrado. Un análisis de sistemas bilaterales y regionales específicos de liberalización del movimiento de determinados tipos de trabajadores poco cualificados muestra que el valor de los movimientos en el marco del modo 4 es potencialmente muy grande. Por otra parte, los métodos de medición existentes no son muy precisos y subestiman probablemente las corrientes reales. En el Informe se presenta otro posible método de medir esas corrientes y se demuestra que el valor estimado de los movimientos en el marco del modo 4 puede variar considerablemente cuando se aplican medidas diferentes. El Informe confirma también que el valor del comercio por el modo 4 es ya elevado en el caso de algunos países y sectores, en particular si se compara con el valor del comercio transfronterizo de servicios.

***... y la liberalización del modo 4 tendría también efectos positivos e importantes en el comercio de mercancías y en otros modos de comercio de servicios.***

Los beneficios económicos de la liberalización del modo 4 sólo en parte pueden medirse por el aumento del comercio por ese modo. En efecto, es probable que esa liberalización afecte también al comercio de mercancías y al comercio de servicios por otros modos. El Informe muestra que los efectos del comercio por el modo 4 en el comercio total de mercancías y en otros modos de comercio de servicios son positivos e importantes.

### **Indicaciones geográficas**

***Las indicaciones geográficas han adquirido mayor importancia debido a la expansión del comercio mundial.***

Las indicaciones geográficas constituyen una forma de propiedad intelectual. Se refieren a la utilización del nombre de una región por los productores de la zona para proteger su reputación o salvaguardar las expectativas de los consumidores que han llegado a asociar determinadas cualidades con el origen de un producto. Al crecer el comercio mundial, algunos países han sentido la necesidad de colaborar a nivel internacional a fin de preservar la función de las indicaciones geográficas como portadoras de información para los consumidores y de apoyar su función como instrumento de comercialización. Aunque existen otros acuerdos internacionales relacionados con esta cuestión, el primer Acuerdo que aborda las indicaciones geográficas como tales es el Acuerdo sobre los ADPIC. En el marco de este Acuerdo, el nivel normal de protección (otorgada a todos los productos) se refiere a la obligación de los Miembros de arbitrar los medios legales para que las partes interesadas puedan impedir la utilización de indicaciones que induzcan a los consumidores a error en cuanto al origen geográfico de un producto o que constituyan un acto de competencia desleal.

En el Acuerdo sobre los ADPIC se otorga una protección adicional a las indicaciones geográficas de los vinos y bebidas espirituosas. El actual debate en la OMC se centra en la cuestión de si esa mayor protección ha de extenderse también a otros productos. Hay negociaciones en curso sobre el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de los vinos y bebidas espirituosas. Estas negociaciones han resultado sumamente difíciles, en particular en lo que se refiere a las posibles implicaciones jurídicas de ese registro.

*El valor de las indicaciones geográficas para los consumidores reside en que reduce la incertidumbre con respecto a las cualidades de un producto.*

La función de las indicaciones geográficas puede ser importante en mercados de productos diferenciados, especialmente cuando existe información asimétrica. Son un medio de ayudar a los consumidores a reconocer un producto que desean comprar de nuevo. La reiteración de las compras y el aumento de precio que puede obtenerse dan un incentivo a los productores para mantener las cualidades peculiares de un producto aunque ello conlleve un aumento del costo de producción. A fin de que esos mecanismos del mercado funcionen, debe impedirse la utilización arbitraria de esas indicaciones por terceras partes, lo que inevitablemente destruiría la información esencial incorporada en un signo distintivo. En esas condiciones, los mercados de productos diferenciados se caracterizarán, en general, por una mayor variedad de productos y una mejor calidad, por término medio, de los productos, en beneficio de los consumidores.

*Es necesario realizar más estudios sobre los efectos de la protección de las indicaciones geográficas en los precios de los productos.*

Con excepción de los vinos, no se han realizado muchos estudios econométricos sobre la contribución del origen regional al precio. Por otra parte, apenas se han realizado estudios para examinar específicamente si se obtiene un precio superior cuando se establece legislación en materia de indicaciones geográficas. Nuestro estudio sobre el té Darjeeling no parece indicar que la protección otorgada a ese término haya tenido un efecto apreciable en el precio. Esos resultados tal vez sugieran que la protección no es bastante y que, para que los consumidores atribuyan valor a la indicación geográfica, debe ir acompañada de una aplicación estricta y de inversiones importantes en la promoción del producto. Se necesitan más estudios empíricos en ese sentido que abarquen un grupo mayor de productos.

## II COHERENCIA

*La contribución de la política comercial al crecimiento y el desarrollo depende en gran medida de una gama de políticas conexas...*

La aplicación de políticas comerciales bien concebidas encaminadas a obtener el máximo provecho de la participación en la economía internacional puede prestar una contribución esencial al crecimiento y el desarrollo. Ahora bien, el valor de esa contribución se ve influido por varias otras políticas. En este estudio se ha desarrollado el concepto de coherencia para caracterizar una situación en la que las políticas pertinentes funcionan en armonía de manera que se apoyan mutuamente. En un mundo de múltiples objetivos y prioridades de política y en el que no existe consenso sobre el conjunto ideal de políticas, no puede darse al concepto de coherencia una precisión operativa: es más bien indicativo del hecho real de que las políticas son interdependientes y de que la aplicación de una mala política o la negligencia en una esfera puede disminuir la eficacia de los esfuerzos realizados en otra. Así pues, un enfoque de política coherente en el presente contexto sería un enfoque con arreglo al cual los beneficios de la aplicación de buenas políticas comerciales serían mayores de lo que lo serían si no se aplicaran políticas de apoyo en otras esferas.

*...las políticas que afectan al entorno macroeconómico, la infraestructura, la estructura de los mercados internos y la calidad de las instituciones son importantes para una participación satisfactoria en la economía internacional.*

En el Informe se trata de demostrar cómo en cada una de esas esferas -política macroeconómica, infraestructura, estructura de los mercados internos, y gobierno e instituciones- las posiciones de política que facilitan el logro de objetivos de la política comercial formarán parte de un conjunto coherente que contribuirá a la consecución de objetivos de crecimiento y desarrollo. Para un estudio de esta naturaleza podrían haberse elegido asimismo otras políticas -como las de educación y salud- cuya especial atención al capital humano influirá también en la calidad de la participación de una nación en la economía internacional a más largo plazo.

***También la cooperación internacional tiene una función que desempeñar.***

En el Informe se examinan también las maneras en que la cooperación internacional, apoyada por las instituciones internacionales, puede contribuir a asegurar un marco coherente de políticas internas. La adopción de enfoques coordinados en diversas esferas puede contribuir a evitar políticas que perjudiquen a otros, a abordar efectos indirectos internacionales, a frenar el abuso del poder de mercado, a disminuir los costos de las transacciones, a reducir las asimetrías de información y a crear capacidad. La cooperación internacional puede revestir muchas formas, unas más vinculantes que otras, y las obligaciones internacionales son más efectivas cuando existe una percepción común de que reportan beneficios mutuos.

**Políticas macroeconómicas**

***El comercio y las variables macroeconómicas están estrechamente vinculados ...***

El comercio afecta al nivel y la composición de las actividades económicas, e influye en la estabilidad y el crecimiento. Tanto las exportaciones como las importaciones son factores determinantes de los ingresos y el empleo en la economía. Los economistas siguen argumentando sobre la dirección causal de la relación entre el comercio y el crecimiento, pero en los estudios empíricos publicados se constata por lo general una correlación positiva entre ambos. Lo mismo que el comercio afecta a los resultados macroeconómicos, las variaciones de los ingresos nacionales, el empleo, el nivel general de los precios, y las inversiones y el consumo totales afectan también a las corrientes comerciales. Una política monetaria y fiscal expansionista, por ejemplo, puede ser inflacionaria y afectar a la competitividad de las empresas nacionales con respecto a las empresas extranjeras. Asimismo, una política expansionista aumentará el gasto, incluido el gasto en importaciones, e influirá en la asignación de los recursos entre productos comerciables y no comerciables.

***...y la estabilidad macroeconómica es importante para el comercio.***

En estudios sobre recesiones económicas se subraya la importancia de la estabilidad macroeconómica para el comercio. En esos estudios se señalan los efectos directos e indirectos de la contracción económica en las corrientes comerciales. Los efectos directos son los resultantes del descenso de la demanda de importaciones cuando disminuye la demanda global y los efectos indirectos son los derivados de la intensificación de las presiones ejercidas por las empresas nacionales para obtener protección contra la competencia extranjera. Por otra parte, el aumento de la protección en un país puede dar lugar, como respuesta de otros interlocutores comerciales, a medidas de retorsión y políticas perjudiciales para otros. Ello pone de relieve los importantes riesgos para el comercio de un brusco descenso de la demanda interna.

La estabilidad de los tipos de cambio y de los precios internos está estrechamente correlacionada con los resultados comerciales y los desequilibrios exteriores. Los interlocutores comerciales con bajas tasas de inflación tienden a comerciar más intensamente entre sí y están más integrados que los países con una mayor volatilidad de la tasa de inflación. Los países que registran una elevada volatilidad de los tipos de cambio tienden asimismo a estar menos integrados. Los que soportan una mayor volatilidad de la producción tienen también más probabilidades de tener un menor crecimiento medio del comercio. Esos resultados confirman que la inestabilidad macroeconómica puede ser perjudicial para el crecimiento del comercio.

***Los desequilibrios de la balanza de pagos son reflejo de las condiciones macroeconómicas y no pueden abordarse eficazmente mediante la política comercial.***

Los orígenes de los desequilibrios de la balanza de pagos pueden variar, y los gobiernos deben elegir entre hallar medios de financiarlos o realizar ajustes para corregirlos. La elección depende de que el problema se considere temporal o duradero. Si los desequilibrios reflejan realidades a más largo plazo, es probable que se necesite un reajuste macroeconómico en vez de la obtención de préstamos. Las restricciones del comercio no son eficaces para resolver problemas de balanza de pagos. Los efectos inmediatos que puedan tener las restricciones del comercio en la balanza comercial desaparecerán probablemente al desviarse la demanda de las importaciones restringidas a las no restringidas y como consecuencia de los efectos perjudiciales de los impuestos a la importación en el costo de los productos destinados a la exportación.

## Infraestructura

***Los efectos en el comercio de la calidad, el costo y la fiabilidad de la infraestructura y los servicios de infraestructura son de gran alcance.***

La función de la infraestructura y los servicios de infraestructura en la facilitación de las corrientes comerciales es de importancia crucial. Entre los sectores fundamentales a este respecto figuran los servicios de transporte, las telecomunicaciones, los servicios financieros y los servicios prestados a las empresas. La capacidad de los agentes económicos para responder a las oportunidades comerciales y competir con las importaciones depende con frecuencia de la calidad, el costo y la fiabilidad de la infraestructura y los servicios conexos. Además, la estructura del comercio se verá afectada por la importancia relativa de la infraestructura y los servicios de infraestructura en las diferentes actividades económicas. Los sectores de gran "intensidad de infraestructura" estarán en situación de desventaja con relación a los que no se encuentran en un entorno de infraestructura y servicios de infraestructura ineficientes y costosos.

***Muchos servicios de infraestructura muestran características no competitivas que requieren la intervención del gobierno, pero también las políticas orientadas al mercado pueden hacer que los servicios de infraestructura sean más eficientes y las industrias más competitivas.***

En el caso de algunos servicios de infraestructura existen imperfecciones de los mercados: por ejemplo, externalidades de red, economías de escala y deficiencias de coordinación. En esas circunstancias puede ser importante una prudente intervención normativa de los gobiernos, que puede entrañar a veces cooperación internacional. Por otro lado, los cambios tecnológicos ocurridos durante, más o menos, el último decenio han modificado el entorno competitivo de algunos servicios, en particular los de telecomunicaciones. Por consiguiente, para que los servicios de infraestructura sean más eficientes tal vez se necesiten otras medidas de política, a menudo diferentes y más orientadas al mercado que antes. Además, la infraestructura básica de algunos de esos servicios puede tener las características de los bienes públicos, lo que parece indicar que el gobierno tiene una función en el suministro de la infraestructura física. No obstante, muchas veces pueden necesitarse inversiones privadas, además de las inversiones públicas, para mejorar la infraestructura física.

***La apertura al comercio de servicios de infraestructura puede ser un medio importante de aumentar la eficiencia y la competitividad.***

Los servicios de infraestructura apoyan el comercio, sean o no ellos mismos objeto de comercio. Cada vez son más comerciables y objeto de comercio, y la apertura al comercio de esos servicios es un medio por el que se puede mejorar su calidad y reducir su costo. En varios de los sectores de servicios de transporte la apertura de los mercados puede contribuir a crear competencia en la industria, lo que aumentará la eficiencia. Para que los servicios de transporte internacional funcionen eficazmente, se necesita cierto grado de coordinación. Ello puede lograrse en parte mediante servicios prestados a las empresas y servicios de logística suministrados por entidades privadas, pero la coordinación internacional en el establecimiento de normas y la facilitación del comercio contribuyen también a reducir los costos y el tiempo de tránsito de los bienes y servicios.

La existencia de servicios de telecomunicaciones eficientes y a buen precio tiene efectos positivos en el volumen del comercio y afecta a las pautas de la especialización internacional. Un buen servicio de telecomunicaciones es de importancia crucial para el comercio transfronterizo de servicios y para la entrega de mercancías en el momento preciso convenido. En algunos países los monopolios estatales carecen de recursos financieros y técnicos para mejorar la infraestructura y los servicios a fin de atender a las necesidades de las empresas y los consumidores. Por lo general, las reformas entrañarán por lo menos cierta privatización, así como la liberalización del comercio, para lograr un servicio adecuado. Ahora bien, los gobiernos tienen una función normativa para prevenir prácticas anticompetitivas que afecten al acceso a las redes y garantizar un servicio universal.

Los servicios financieros son de importancia crucial en el proceso de transferir la propiedad de los productos a través de las fronteras y cubrir los riesgos asociados con las corrientes comerciales internacionales. La fijación de los precios de esos servicios y su calidad son elementos fundamentales de los costos de transacción en que

incurren los comerciantes. Como la necesidad de financiación exterior difiere de unos sectores a otros, el costo del crédito y la posibilidad de acceder a él afectan también a la ventaja comparativa. El comercio de servicios financieros puede aumentar la eficacia del sistema financiero, aunque este sector se enfrenta con problemas especiales, ya que la liberalización del comercio, junto con la liberalización de las corrientes internacionales de capital y una reglamentación débil, puede contribuir a la desestabilización del sector financiero. Si bien la liberalización del comercio no requiere la apertura por lo que respecta a la cuenta de capital, una liberalización significativa requiere cierto grado de apertura a las corrientes internacionales de capital. Esa apertura tendría que estar protegida por reglamentación apropiada y cooperación internacional en materia de supervisión y vigilancia. En términos más generales, una reglamentación cautelar adecuada, con o sin participación extranjera en el sector financiero, es una condición previa para la estabilidad macroeconómica.

El sector de los servicios prestados a las empresas está creciendo rápidamente, tanto en lo que se refiere al comercio nacional como al internacional. La posibilidad de adquirir servicios especializados de fuentes exteriores reduce los costos, crea puestos de trabajo y brinda posibilidades de transferencia de tecnología. Un beneficio especial derivado de un sector de servicios prestados a las empresas en expansión es que los servicios ofrecidos permiten a las pequeñas y medianas empresas entrar en mercados que de otro modo serían inaccesibles para ellas.

### **Estructura de los mercados, externalidades e intervención de política**

***Los países no podrán obtener íntegramente los beneficios de la liberalización del comercio si los mercados no funcionan eficazmente.***

Si el funcionamiento de los mercados internos de productos, o de los mercados de capital y mano de obra (mercados de los factores), es mediocre, disminuirá la capacidad de los agentes económicos para realizar ajustes y aprovechar las nuevas oportunidades comerciales. La fuente del mal funcionamiento de los mercados puede estar relacionada con conductas anticompetitivas, aspectos de la política gubernamental o externalidades a los que los mercados no pueden responder plenamente. Por consiguiente, tal vez se necesiten políticas correctivas que aumenten el grado de apertura a la competencia de los mercados y aborden las externalidades positivas y negativas.

***A menudo se necesitan políticas en materia de competencia para obtener los beneficios resultantes de la liberalización.***

Las políticas en materia de competencia y comercio comparten el objetivo de promover la competencia y lograr eficiencia. La liberalización del comercio y las inversiones internacionales aumenta la competencia extranjera con la que se enfrentan los productores nacionales. En este sentido, una pequeña economía dependiente del comercio con políticas liberales en materia de comercio e inversión tal vez pueda utilizar vinculaciones con el mundo exterior para fomentar la competencia. No obstante, no siempre bastan regímenes liberales de comercio e inversión para lograr mercados competitivos. Hay otros impedimentos a la apertura de los mercados a la competencia que pueden requerir una respuesta normativa de los gobiernos.

Se examinan dos ejemplos para mostrar cómo la apertura requiere el complemento de una política de competencia para obtener íntegramente los beneficios de la liberalización del comercio. Uno se refiere a las fusiones transfronterizas y el otro a los cárteles internacionales. Primero: si bien las fusiones pueden reportar los beneficios económicos de las economías de escala, la utilización común de conocimientos tecnicoprácticos, etc., la menor rivalidad en el mercado puede tener efectos anticompetitivos. En estos casos, la regulación de las fusiones limitaría los efectos del comportamiento anticompetitivo en el comercio internacional y aumentaría los beneficios para los consumidores. Segundo: los exportadores extranjeros pueden ser miembros de un cártel cuyo objetivo sea reducir la producción y aumentar los precios. En este caso, aun cuando no existan obstáculos al comercio o los que existan sean reducidos, los beneficios del libre comercio no llegarán a los consumidores, ya que el cártel se confabulará para mantener altos los precios. Las pruebas disponibles indican que proporciones importantes de las importaciones de los países en desarrollo se vieron afectadas por cárteles internacionales contra los que se procedió en el decenio de 1990.

La cuestión de cuál es la mejor manera de hacer frente a los efectos internacionales de comportamientos anticompetitivos ha sido objeto de acalorado debate. Se han examinado tres amplios enfoques: armonizar las leyes y prácticas nacionales en materia de competencia (convergencia); aumentar la cooperación entre las autoridades nacionales encargadas de las cuestiones relacionadas con la competencia; y crear un marco multilateral. Sea cual fuere la opción o combinación de opciones que se elija, la necesidad de cierto grado de cooperación internacional no ofrece duda y es probable que esa cooperación se intensifique e implique activamente con el tiempo a un número cada vez mayor de países.

***Las políticas normativas o fiscales para abordar las externalidades forman parte de un marco coherente para el crecimiento y el desarrollo...***

Por externalidades se entiende las consecuencias de decisiones económicas que no se dirimen por conducto del mercado. Aunque las externalidades pueden tener efectos importantes, sus beneficios (en el caso de una externalidad positiva) o sus costos (en el caso de una externalidad negativa) no se reflejan en los precios del mercado. De ahí que los consumidores y los productores, cuyo comportamiento depende de esas señales del mercado, no puedan tener en cuenta esos costos o beneficios adicionales.

***...y las políticas para abordar los problemas de la degradación del medio ambiente constituyen un buen ejemplo.***

En el caso del comercio y el medio ambiente, la existencia de externalidades negativas puede hacer que la liberalización del comercio produzca resultados no deseados. Como los productores y los consumidores no se enfrentan con el costo íntegro de sus acciones y consideran que los recursos ambientales son bienes libres, cabe la posibilidad de que el comercio pueda tener como resultado una escala de actividad económica superior a la óptima y producir daños ambientales.

Una manera de corregir las externalidades negativas es aplicar a la actividad que genera la externalidad un impuesto equivalente al daño ambiental marginal que causa (el impuesto Pigouvian). El principio fundamental es que el impuesto Pigouvian debe aplicarse directamente a la actividad que genera la externalidad negativa. Pese a la posición central de esta idea en la teoría económica, los gobiernos no hacen mucho uso de los impuestos ambientales. La mayoría prefieren perseguir los objetivos ambientales mediante medidas de mando y control: por ejemplo, normas de rendimiento o tecnologías obligatorias, licencias, permisos, disposiciones sobre zonificación, registro, u otras disposiciones. La preferencia por una intervención directa se debe a las preocupaciones de distribución, la incertidumbre sobre los costos y beneficios de supresión o mitigación, y los costos de vigilancia y aplicación. Independientemente de las medidas específicas que se utilicen (ya sean impuestos sobre las emisiones o medidas de mando y control), si la liberalización del comercio va acompañada de medidas ambientales apropiadas se logran mayores ingresos y una mejor calidad ambiental. La liberalización del comercio crea beneficios económicos derivados de la explotación de la ventaja comparativa de un país. Si algunos de esos beneficios van acompañados de mayores emisiones o contaminación, la aplicación de medidas encaminadas a mitigar esos efectos contribuye a preservar los beneficios de la liberalización.

***La utilización de medidas comerciales para abordar las externalidades ambientales es sólo una respuesta subóptima.***

¿Pero qué ocurre si las políticas nacionales carecen de coherencia y los países no corrigen las externalidades ambientales? ¿No podrían utilizarse medidas comerciales para remediar el daño ambiental? La utilización de una medida comercial -ya sea aplicada por un país importador o un país exportador- para abordar un problema ambiental constituiría una respuesta de política subóptima. La opción óptima sigue siendo aplicar una medida correctiva a la fuente de la externalidad. Esta conclusión se mantiene incluso en el caso de una externalidad de carácter transfronterizo o mundial. Por otra parte, cuando los riesgos ambientales que afectan al patrimonio común mundial son un síntoma de pobreza y subdesarrollo, las transferencias financieras o la prestación de asistencia técnica serían instrumentos de política mucho más efectivos que las medidas comerciales restrictivas.

***La creación de conocimientos es de importancia crítica para el crecimiento y las externalidades en materia de conocimientos trascienden las fronteras nacionales...***

La creación de conocimientos es de importancia fundamental para explicar la senda de crecimiento a largo plazo de los países. Su importancia puede deducirse del hecho de que la productividad es a menudo por sí sola la principal fuente de crecimiento, lo que explica un crecimiento medio del PIB ligeramente superior al 40 por ciento en los países de la OCDE.

Existen externalidades en materia de conocimientos porque el consumo de conocimientos no entraña competencia: en otras palabras, una vez adquiridos los conocimientos, su utilización por unos no reduce la capacidad de otros para utilizarlos con fines similares o diferentes. Por otra parte, los efectos positivos indirectos de los conocimientos y la creación de conocimientos no se detienen en las fronteras de un país. Hay una serie de posibles conductos para la transmisión internacional de los conocimientos, entre ellos el comercio internacional, el movimiento de personas físicas (en particular, pero no sólo, el personal científico) y las inversiones transfronterizas directas.

***...y las políticas liberales en materia de comercio e inversiones, las inversiones en educación y la protección de la propiedad intelectual y las normas ayudan a los países a captar los efectos indirectos.***

La necesidad de políticas públicas para fomentar la creación de conocimientos y su difusión obedece a que, por sí solas, las empresas tenderán a hacer inversiones insuficientes en investigación y desarrollo, al no poder apropiarse de los beneficios indirectos para otras empresas de sus actividades de investigación y desarrollo. Los efectos indirectos de la tecnología pueden tener dimensiones nacionales e internacionales. Las intervenciones públicas encaminadas a promover la transferencia y difusión de tecnología podrían incluir la financiación pública de actividades de investigación básica, ya sea en instituciones públicas o universidades, el establecimiento de leyes de protección mediante patentes, y bonificaciones fiscales por actividades de investigación y desarrollo.

Para los países que tratan de captar los efectos indirectos constituye una ventaja mostrar una buena disposición con respecto a las inversiones extranjeras directas, junto con la creación de un clima propicio a la transferencia y difusión de conocimientos. Las políticas que fomentan la competencia en los mercados internos pueden aumentar el ritmo de la transferencia de tecnología de las empresas transnacionales. La mejora de los niveles educativos y la preparación de la fuerza laboral nacional, así como el establecimiento de una protección adecuada de la propiedad intelectual y de normas, fomentarán también probablemente el aumento de las transferencias de tecnología y de los efectos positivos indirectos.

El libre comercio permite a los países beneficiarse de la función del comercio internacional como vehículo de externalidades relacionadas con los conocimientos. Los países no sólo obtienen beneficios (estáticos) de la liberalización del comercio en forma de una mayor eficiencia en la asignación de los recursos, sino que obtienen también los beneficios (dinámicos) de una mayor productividad que aumenta la tasa de crecimiento económico.

**Gobierno e instituciones**

***La calidad de las instituciones es uno de los principales factores determinantes de la medida en que funcionan bien los mercados ...***

El concepto de institución incorpora varios elementos: normas de conducta formales e informales, medios y maneras de hacer cumplir esas normas, procedimientos para la mediación en conflictos, sanciones en caso de infracción de las normas, y organizaciones que apoyen las transacciones de mercado. Hace ya tiempo que se reconoce que la calidad de las instituciones es un elemento importante del buen funcionamiento de un mercado. Por consiguiente, es probable que el estado de las instituciones afecte a la cantidad de comercio y bienestar generada por la liberalización del comercio. También el nivel de aceptación social de la reforma del comercio puede verse afectado por las instituciones de un país.

El desarrollo de las instituciones ayudará a reducir los costos de transacción de los participantes en el mercado y a aumentar de esa manera la eficiencia de los mercados. Si las instituciones funcionan eficazmente, i) servirán de canales de información sobre las condiciones de los mercados, los productos y los participantes; ii) reducirán los riesgos, al definir y hacer respetar los derechos de propiedad y los contratos; iii) limitarán las intervenciones arbitrarias en los mercados de los políticos y los grupos de intereses; y iv) salvaguardarán la competencia en los mercados. A los extranjeros que comercian con un país les preocupa especialmente la disponibilidad de información y la evaluación de los riesgos. Aunque un país reduzca sus obstáculos al comercio, los extranjeros podrán mostrarse reacios a comerciar con él si, por ejemplo, no creen que puedan hacerse cumplir los contratos o no están seguros de que se realicen los pagos.

***...y existe una relación positiva entre la calidad de las instituciones y la apertura.***

En el Informe se demuestra la existencia de una fuerte relación positiva entre la calidad de las instituciones y la apertura. La calidad de las instituciones se mide por tres indicadores: efectividad del gobierno, imperio de la ley y lucha contra la corrupción. Cuanto mejor sea la calidad de las instituciones, mayor será la diferencia que representará que el país tenga aranceles altos o bajos. Si la variable compuesta utilizada para medir la corrupción indica que ese problema es suficientemente grave, la reducción de los aranceles puede no tener efecto alguno en la apertura.

***La calidad de las instituciones públicas influye en el grado de aceptación social de la liberalización del comercio durante el proceso de ajuste y después.***

La aceptación social de la liberalización del comercio es importante durante el período de ajuste a la reforma y también después de haberse adaptado la economía a la nueva situación. Es probable que la carga del ajuste a la liberalización del comercio se concentre en el sector que compite con las importaciones y pueda dar lugar a resistencia contra la reforma, aun cuando ésta sea beneficiosa para la economía en su conjunto y también, a largo plazo, para muchos de los trabajadores empleados en el sector que compite con las importaciones. Hay dos principales enfoques para aumentar la aceptación social de la reforma comercial. Uno se centra en la creación, lo más rápidamente posible, de "ganadores" como consecuencia de esa reforma, con el fin de contrarrestar las presiones contra la liberalización del comercio. Ello puede lograrse, por ejemplo, mediante políticas que aumenten la cantidad y la calidad de la información sobre los nuevos mercados de exportación disponibles para exportadores potenciales. El otro enfoque se centra en reducir al mínimo las pérdidas de aquellos a los que perjudique el ajuste, por ejemplo mediante el establecimiento de redes de seguridad social (polarizadas y temporales).

Incluso después de una liberalización del comercio satisfactoria, los gobiernos pueden tener que responder a los efectos negativos a largo plazo que sufren algunos agentes económicos: por ejemplo, los efectos de distribución y un aumento de los riesgos exteriores. Los efectos de distribución de la liberalización del comercio pueden ir en la dirección de una mayor o menor desigualdad de los ingresos, según la ventaja comparativa del país que realice la liberalización, sus pautas de protección antes de la liberalización y el funcionamiento del mercado laboral. Si aumenta la incertidumbre total o la desigualdad, la aceptación social de la reforma comercial podría verse socavada. Esto puede evitarse si las instituciones públicas intervienen más intensivamente en el suministro de seguros (por ejemplo, contra el desempleo) cuando la apertura aumente considerablemente los riesgos netos del país (el comercio puede también reducir los riesgos internos), y en la redistribución de la riqueza cuando la apertura contribuya a un aumento de la desigualdad.

**Coherencia de las políticas y cooperación internacional**

***La cooperación internacional puede ayudar de varias maneras a los gobiernos nacionales a obtener mayores beneficios de estructuras de políticas coherentes en el plano nacional...***

En la esfera de la liberalización del comercio, una acción colectiva de los gobiernos para reducir los obstáculos al comercio contribuye a disminuir el riesgo de que algunos países puedan obtener ventajas en materia de relación de intercambio a expensas de otros, con lo que se crea un incentivo para una apertura de los mercados mutuamente ventajosa que tal vez no existiría en otro caso. Una acción colectiva para liberalizar

el comercio genera también un mayor apoyo interno a un comercio más libre al implicar los intereses de las industrias exportadoras que saldrán ganando de la reducción de los obstáculos en otros países. Por último, los acuerdos comerciales internacionales ayudan a las personas encargadas de adoptar las decisiones a formular políticas de promoción del comercio de manera que sea más difícil para los grupos de intereses nacionales impugnarlas.

Como ya se ha indicado, se precisa cooperación para abordar los efectos indirectos internacionales en esferas tales como la política ambiental y la divulgación de los conocimientos. En el examen que se hace en el Informe sobre la política de competencia se identifica otro caso en el que la cooperación internacional reporta beneficios comunes. Las normas que requieren un compromiso previo de los gobiernos en relación con las políticas que aplicarán, así como la aceptación de un mecanismo de solución de diferencias, reducen el riesgo de incertidumbre. La cooperación internacional reduce asimismo los costos de transacción, proporciona a los agentes económicos y a los gobiernos una mayor cantidad de información, y en algunos casos disminuye los riesgos de deficiencias normativas. Puede desempeñar también una función valiosa en el aumento de la infraestructura y el capital humano en los países de bajos ingresos, con lo que les ayudará a aprovechar mejor las oportunidades ofrecidas por la economía internacional.

***...pero los acuerdos de cooperación a nivel internacional pueden entrañar diferentes grados de compromiso...***

Los gobiernos tienen que decidir hasta qué punto desean atarse las manos mediante compromisos internacionales y determinar en qué medida la uniformidad de las políticas favorece los intereses nacionales. A un nivel mínimo de cooperación internacional, los gobiernos pueden limitarse prácticamente a intercambiar información. La celebración de consultas implica una forma ligeramente más sólida de compromiso internacional, en tanto que la coordinación puede conducir a un acuerdo sobre la adopción de posiciones de política particulares. Por último, los gobiernos pueden comprometerse explícitamente a observar un régimen de política común lleno de mecanismos de observancia, como el de la Organización Mundial del Comercio.

***...y, desde la perspectiva de la coherencia, el nivel óptimo de cooperación internacional no es necesariamente el que trata de lograr el máximo nivel posible de compromiso.***

Un requisito previo fundamental para una cooperación internacional efectiva es que los organismos administrativos encargados de las tareas pertinentes posean la información y los instrumentos de política necesarios para desempeñar sus funciones. En segundo lugar, es posible que los gobiernos no tengan una idea lo bastante parecida de los beneficios que reportarán los compromisos internacionales en determinadas esferas, o que no estén de acuerdo en la manera en que hayan de distribuirse las cargas, para llegar a un acuerdo útil. Las dificultades de esa naturaleza aconsejarían optar por formas menos estrictas de cooperación, y la persistencia en tratar de lograr mayores compromisos podría traducirse en relaciones coercitivas e inestables que con el tiempo podrían tener consecuencias negativas para el bienestar. En tercer lugar, los gobiernos podrían sentirse tentados a evitar la responsabilidad y las censuras atribuyendo los problemas de política al contexto internacional cuando las soluciones reales se hallen a nivel nacional.

***La función de la OMC en la promoción de la cooperación internacional en cuestiones comerciales ha prestado una valiosa contribución al buen gobierno de la economía.***

Los gobiernos han demostrado reiteradamente su compromiso de cooperar en la OMC. Las pruebas más claras de ese compromiso quedan de manifiesto en las rondas de negociaciones comerciales, los continuos esfuerzos encaminados a la creación de normas para el desarrollo del comercio, la observancia generalizada del sistema de solución de diferencias y el constante aumento del número de Miembros. Este radical progreso en la cooperación internacional en el marco de la OMC implica una percepción común de que merece la pena preservar la Organización: es decir, de que se obtendrán más beneficios de mantener el sistema mediante un comportamiento en materia de políticas basado en compromisos comunes que de acciones nacionales independientes. Ahora bien, en cualquier momento los gobiernos pueden tener opiniones diferentes sobre la magnitud de la liberalización del comercio que debe emprenderse y por quién, y sobre qué derechos y obligaciones deben establecer las normas y qué materias han de abarcar. Esas diferencias de intereses y

prioridades reflejan un alto grado de variación entre los Miembros en varios aspectos: entre ellos, tamaño, niveles de ingresos, grado de apertura, necesidades de desarrollo, y capacidad para absorber los cambios y beneficiarse de ellos. Son diferencias que sólo se abordarán si los gobiernos siguen considerando valiosa la cooperación en el marco del sistema de la OMC y demuestran disposición a contraer compromisos previos sobre políticas y normas de conducta convenidas.



# I EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES

## A TENDENCIAS RECIENTES EN LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y LAS POLÍTICAS INTERNACIONALES

### 1. INTRODUCCIÓN: RECUPERACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO MUNDIALES

La expansión de la producción y el comercio mundiales adquirió un impulso considerable en el segundo semestre de 2003, como consecuencia de lo cual el aumento medio anual del PIB mundial y de las exportaciones mundiales de mercancías fue del 2,5 por ciento y el 4,5 por ciento, respectivamente. Esas variaciones representaron mejoras superiores a las previstas con relación al año anterior, aunque la tasa de crecimiento del comercio siguió siendo inferior a la tasa media registrada en el decenio de 1990. Los resultados anuales se vieron afectados negativamente por una combinación de factores temporales poco corrientes y deficiencias estructurales a más largo plazo en una serie de economías importantes (en particular, la situación del sistema bancario en el Japón y de los mercados laborales en Europa Occidental). Uno de los factores temporales que influyeron en los resultados fue la aparición del síndrome respiratorio agudo severo (SRAS) en Asia Oriental. Aunque el SRAS siguió siendo una epidemia limitada en compasión con el paludismo y el síndrome de inmunodeficiencia adquirida (SIDA), tuvo una gran repercusión a corto plazo en el movimiento de las personas y en la industria turística de la región.<sup>1</sup> En el primer trimestre del año, la intensificación de las tensiones que dio lugar al conflicto militar en Iraq debilitó la confianza de los consumidores y las empresas en muchas regiones. En los países de la OCDE, el indicador de tendencias compuesto (empresas) registró su nivel más bajo en marzo de 2003, para mostrar después una trayectoria ascendente a partir de mayo. Las principales Bolsas mostraron una evolución similar: descendieron considerablemente hasta marzo, pero se recuperaron después y mejoraron notablemente hasta finales del año.

Una vez bajo control el brote de SRAS y finalizada la acción militar abierta en Iraq, la economía mundial cobró fuerza en el tercer trimestre. El comercio de bienes y servicios registró una notable recuperación en ese trimestre tanto en los Estados Unidos como en Asia Oriental.

El moderado crecimiento de la producción de la economía mundial no dio lugar a una mejora de la situación del empleo en muchas regiones, lo que no resulta inesperado, ya que los indicadores de empleo suelen ir a la zaga en las recuperaciones cíclicas: se necesitan varios trimestres de crecimiento importante y sostenido de la producción para que aumente el empleo y pueda observarse una reducción de las tasas de desempleo.<sup>2</sup> El rápido crecimiento de la productividad en los Estados Unidos contribuyó también a que no mejoraran los niveles de empleo.

Las políticas monetarias y fiscales han sido expansionistas en muchas regiones. Por consiguiente, los déficit fiscales aumentaron y los tipos de interés descendieron o permanecieron bajos. El déficit fiscal de las principales economías desarrolladas aumentó en 2003 con relación a 2002: del 3,4 al 4,9 por ciento del PIB en los Estados Unidos, del 2 al 2,7 por ciento en la Unión Europea y del 7,1 al 7,4 por ciento en el Japón. Los tipos de interés descendieron notablemente en todos los mercados desarrollados, especialmente en el extremo a más largo plazo. El considerable incremento de los agregados monetarios en los países desarrollados, junto con el aumento de la confianza en los mercados de América del Sur, contribuyeron a una mejor calificación crediticia de muchos países en desarrollo. En consecuencia, los márgenes de los mercados emergentes descendieron considerablemente a partir de finales de 2002, con lo que se redujo el costo del servicio de la deuda de muchos países en desarrollo.

En 2003 la evolución de los tipos de cambio registró rasgos excepcionales, entre ellos la subida del euro y, en menor medida, la de otras monedas de Europa Occidental y del yen con respecto al dólar de los Estados Unidos.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Según la OMS (2004), durante el período comprendido entre el 1º de noviembre de 2002 y el 31 de julio de 2003 contrajeron el SRAS 8.096 personas, de las que murieron 774.

<sup>2</sup> En OIT (2004) se informa de un descenso del desempleo en las economías en transición y en Asia Sudoriental. En cambio, en África y Oriente Medio se registró un aumento del desempleo. En Asia Meridional la tasa de desempleo regional no varió en 2003 con respecto al año anterior. En CEPAL (2003) se indica un pequeño aumento de la tasa media de desempleo de América Latina en 2003, y en OCDE (2003a) se informa de un aumento medio de las tasas de desempleo de América del Norte y Europa Occidental en ese año.

<sup>3</sup> Entre otras monedas que registraron una apreciación en 2003 figuran el dólar canadiense, la corona checa, el forint húngaro y el rand de Sudáfrica; todas ellas aumentaron en 2003 más de un 10 por ciento con relación al dólar.

La orientación de las variaciones de los tipos de cambio se considera en general positiva, dados los desequilibrios por cuenta corriente existentes a principios de 2003. No obstante, habida cuenta de la magnitud y la estructura regional de esos desequilibrios, algunos observadores consideran insuficientes la magnitud y configuración de las variaciones de los tipos de cambio en 2003. A pesar de la depreciación del dólar, el déficit por cuenta corriente de los Estados Unidos siguió aumentando en el transcurso del año hasta situarse en 542.000 millones de dólares, cantidad equivalente al 4,9 por ciento del PIB de los Estados Unidos y a cerca del 6 por ciento del comercio mundial de bienes y servicios. La financiación del déficit por cuenta corriente estadounidense se realizó sin dificultades en 2003, como indican los bajos tipos de interés de los Estados Unidos. En el curso del año esa financiación se desvió cada vez más a una serie de bancos centrales asiáticos que aumentaron sus reservas en divisas en vez de apreciar sus monedas con relación al dólar.

Tras haber apoyado considerablemente las corrientes comerciales internacionales en la segunda mitad del decenio de 1990, en 2003 las corrientes mundiales de inversiones extranjeras directas (IED) permanecieron prácticamente sin cambios, en el nivel de aproximadamente 600.000 millones de dólares registrado en 2002, el más bajo en cinco años.<sup>4</sup> Las entradas de IED en los países en desarrollo, excluida China, descendieron en 2003 por tercer año consecutivo y se situaron en menos de 100.000 millones de dólares por primera vez en ocho años. Sin embargo, con excepción de las IED, las corrientes de capital a los países en desarrollo aumentaron en 2003. Se estima que las corrientes de capital privado a los mercados emergentes del mundo en desarrollo aumentaron principalmente como consecuencia del incremento de las inversiones de cartera y los créditos de bancos comerciales e instituciones no bancarias.<sup>5</sup> Anteriormente, las entradas de IED en los países en transición se dirigían generalmente a las economías en proceso de adhesión a la UE. No obstante, en 2003 las entradas de IED en los países de la CEI aumentaron con mayor rapidez que las correspondientes a los países que iban a formar parte de la UE en 2004. El alivio de la deuda en el marco de la Iniciativa ampliada a favor de los Países Pobres muy Endeudados (PPME) hizo nuevos progresos y a finales de 2003 abarcaba 26 países. La deuda de estos países quedará reducida con el tiempo en unos 50.000 millones de dólares (sobre la base del valor neto actual).<sup>6</sup>

A pesar de la notable expansión monetaria registrada en países desarrollados y en muchos países en desarrollo, las presiones inflacionistas internas se mantuvieron bajo control por el moderado aumento de la actividad económica mundial. No obstante, los precios en dólares de los productos objeto de comercio internacional aumentaron un 11 por ciento en 2003, el mayor aumento registrado desde 1995. Los precios de los combustibles se incrementaron un 16 por ciento, impulsados por la insuficiencia temporal de la oferta relacionada con el conflicto en Oriente Medio y los disturbios civiles en Venezuela. También contribuyeron al incremento de los precios de la energía varios acontecimientos registrados por el lado de la demanda. La demanda de petróleo de China aumentó un 11 por ciento en 2003, lo que representó más de un tercio del aumento de la demanda mundial, estimado en un 2 por ciento. Las importaciones netas de petróleo crecieron un 30 por ciento y representaron el 38 por ciento de la demanda interna en 2003. En los Estados Unidos, el aumento de la demanda, junto con la disminución de la producción nacional, dio lugar a un incremento del 7,5 por ciento de las importaciones de petróleo crudo.<sup>7</sup> En otras palabras, la importancia del comercio internacional en los mercados mundiales de la energía siguió aumentando y sustentó la rápida expansión registrada en los últimos años en las exportaciones de combustibles de África y las economías en transición.

En 2003 los precios de los productos básicos distintos de los combustibles registraron, en promedio, un aumento del 7 por ciento en los mercados al contado, que incluyó un incremento del 12 por ciento de los precios de los metales. Los precios de los productos manufacturados evolucionaron de manera bastante diferente según las regiones, debido a las variaciones de los tipos de cambio. Los precios en dólares de las exportaciones de manufacturas de Alemania y otros países europeos aumentaron a un ritmo mucho más rápido que los de las exportaciones de los Estados Unidos o los países asiáticos.<sup>8</sup> En promedio, se estima que esos precios

<sup>4</sup> UNCTAD, Comunicado de prensa, 12 de enero de 2004, "La IED mundial toca fondo en 2003".

<sup>5</sup> Institute of International Finance, Inc., 15 de enero de 2004, "Capital flows to emerging market economies".

<sup>6</sup> Información basada en Banco Mundial, News, 23 de enero de 2004.

<sup>7</sup> AIE, Oil Market Report, 11 de febrero de 2004, disponible en la siguiente dirección: [www.oilmarketreport.org](http://www.oilmarketreport.org); y Departamento de Comercio de los Estados Unidos, News, US International Trade in Goods and Services, diciembre de 2003.

<sup>8</sup> En 2003 los precios de las exportaciones de manufacturas de Alemania subieron el 20 por ciento, en tanto que los de las exportaciones de los Estados Unidos y el Japón aumentaron el 0,4 y el 3,7 por ciento, respectivamente.

aumentaron cerca del 10 por ciento, primer aumento anual desde 1995. Una de las razones por las que los precios de las manufacturas no aumentaron tanto como los de otros sectores fue que los precios de los productos electrónicos descendieron constantemente en 2003.

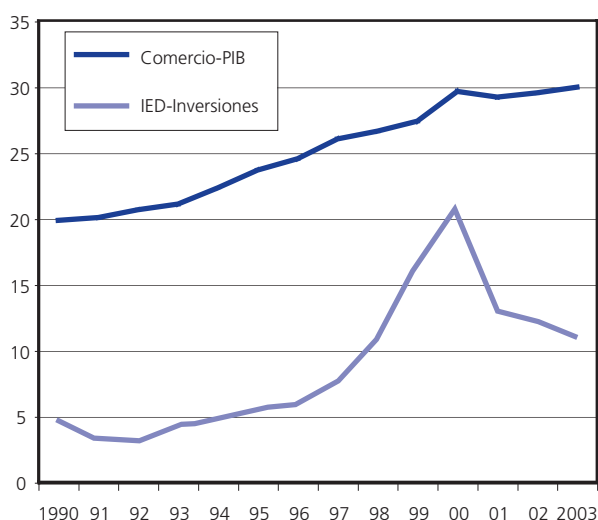
La mayor proporción (alrededor del 75 por ciento) del comercio mundial de bienes y servicios correspondió a los productos manufacturados, aunque el sector manufacturero sólo representó el 20 por ciento aproximadamente del PIB mundial. En el decenio de 1990 el segmento más dinámico del comercio internacional de manufacturas fue el comercio de máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones, cuyo valor en dólares aumentó en ese período a un ritmo anual del 10 por ciento, es decir, el doble que el comercio total de manufacturas. En 2000 la proporción del comercio mundial correspondiente a las máquinas de oficina y el equipo de telecomunicaciones fue superior en un 12,1 por ciento a la correspondiente a los productos agropecuarios, los productos químicos o los productos de la industria del automóvil. Desde el estallido de la burbuja de los productos de la tecnología de la información a principios de 2001, el comercio internacional de ordenadores<sup>9</sup>, semiconductores<sup>10</sup> y equipo de telecomunicaciones se quedó rezagado en la expansión del comercio mundial de manufacturas. Pese a la recuperación de las ventas mundiales de ordenadores, semiconductores y equipo de telecomunicaciones, el incremento del valor en dólares del comercio de máquinas de oficina y equipo de telecomunicaciones continuó a la zaga de la expansión global del comercio en 2003. El final del auge de los productos de tecnología de la información fue en parte la causa de que el volumen del comercio internacional aumentara menos que el PIB en 2001 y de que el exceso del crecimiento del comercio con respecto al crecimiento de la producción fuera más reducido de lo habitual en 2002 y 2003.

Las tendencias de la globalización quedan a menudo reflejadas en un crecimiento del comercio (bienes y servicios) superior al crecimiento de la producción y un crecimiento de las corrientes mundiales de IED más rápido que el del gasto mundial en concepto de inversiones en capital fijo. Desde la recesión de 2001 esas dos

medidas indican -por lo menos temporalmente- una desaceleración del proceso de globalización. La relación comercio mundial-PIB mundial descendió en 2001 y después sólo aumentó ligeramente. Las corrientes de inversiones extranjeras directas registraron una fuerte caída tras el estallido de la burbuja de los productos de tecnología de la información y el desplome de las Bolsas en 2001. Debido al considerable descenso de las corrientes de IED, la relación corrientes de IED-inversión bruta en capital fijo descendió al 11 por ciento, tras haberse quintuplicado entre principios del decenio de 1990 (4 por ciento) y 2000 (20 por ciento). (gráfico IA.1).

La comparación de la relación comercio (exportaciones más importaciones)-PIB por regiones revela que la atonía de la relación comercio-producción en los tres últimos años fue general. En muchos casos el estancamiento general de esa relación fue consecuencia de hechos opuestos en los distintos países. Durante el período 2000-2003 las exportaciones de los Estados Unidos descendieron, en tanto que las importaciones siguieron aumentando en consonancia con la producción, lo que dio lugar al casi estancamiento de

**Gráfico IA.1**  
**Relación comercio mundial-PIB y relación corrientes mundiales de IED-inversiones mundiales en capital fijo, 1990-2003**  
(Porcentaje)



Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators, UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo; y estimaciones de la OMC.

<sup>9</sup> En Gartnet Dataquest, Comunicado de prensa, 14 de enero de 2004, se informa de que las ventas unitarias de ordenadores personales aumentaron cerca del 11 por ciento y se situaron en 2003 en 168,9 millones.

<sup>10</sup> La Semiconductor Industry Association (SIA) anunció el 2 de febrero de 2004 un aumento de las ventas mundiales de semiconductores del 18,3 por ciento, con lo que llegaron a la cifra de 166.400 millones de dólares en 2003. Las ventas mundiales de semiconductores alcanzaron una cota máxima de 204.000 millones de dólares en 2000.

la relación comercio total-PIB. En el MERCOSUR las exportaciones aumentaron considerablemente, en tanto que las importaciones registraron un fuerte descenso con relación a la producción, con lo que la relación promedio del comercio-PIB apenas varió durante el período 1997-2003. Los cinco países en desarrollo de Asia más afectados por la crisis financiera de 1997 registraron entre 1996 y 2000 una expansión tan grande de las exportaciones que ni siquiera la débil recuperación de las importaciones pudo frenar el aumento de su relación comercio total-PIB. El descenso de la producción del sector de los productos de tecnología de la información en 2001 dio lugar a una baja temporal de la relación tanto de las exportaciones como de las importaciones con respecto al PIB. Tras un notable aumento en la UE de la relación de las exportaciones y de las importaciones con respecto al PIB entre 1992 y 2000, dicha relación prácticamente se estancó en ambos casos entre 2000 y 2003. En el caso del Japón la relación de las exportaciones y de las importaciones con respecto al PIB descendió en 2001, pero se recuperó moderadamente después; en 2003 la relación comercio global-producción fue del 10,5 por ciento, superior en medio punto porcentual al nivel registrado en 2000. En cambio, China fue el único país que siguió registrando un notable aumento de esa relación tanto en lo que se refiere a las exportaciones como a las importaciones en el período 2000-2003, lo que refleja la mayor apertura de la economía china y su contribución al sostenimiento de la expansión del comercio mundial en los tres últimos años (Apéndice: gráfico IA.1).

### Principales rasgos de la evolución del comercio en 2003

Una evaluación preliminar de los principales rasgos de la evolución de las corrientes comerciales internacionales en 2003 revela lo siguiente:

- Tras un crecimiento muy lento en el primer semestre de 2003, la expansión del comercio mundial experimentó una notable aceleración en el segundo semestre y registró un aumento medio real del 4,5 por ciento en el conjunto del año.
- La aceleración del comercio en 2003 fue mucho mayor en valor en dólares (o términos nominales) que en términos reales. El valor en dólares del comercio mundial de mercancías aumentó un 16 por ciento y los precios medios en dólares subieron un 10,5 por ciento.
- La evolución de los precios en 2003 representó una notable inversión de la tendencia descendente de los precios del comercio observada desde 1995. No obstante, pese a la recuperación de los precios en dólares en 2003, arrojaron un promedio inferior al nivel registrado en 1995.
- Los aumentos de los precios en 2003 son principalmente imputables a la subida de los precios de los productos básicos -en particular, de los combustibles (16 por ciento) y los metales (12 por ciento)- y a los movimientos de los tipos de cambio, en particular a la subida del euro con respecto al dólar.
- En 2003 hubo grandes diferencias en el crecimiento de las corrientes comerciales de mercancías por regiones. El mayor crecimiento interanual de los valores de las exportaciones correspondió a las principales regiones exportadoras de combustibles, como las economías en transición (CEI) y África. El aumento del valor en dólares de las exportaciones de mercancías de Europa Occidental, Asia y Oriente Medio excedió ligeramente del promedio mundial. Esa similitud en las tres regiones oculta una evolución muy distinta en cuanto a precios y volúmenes. Mientras que la expansión de las exportaciones de Europa Occidental se debió casi enteramente a las variaciones de los tipos de cambio, más de dos tercios del crecimiento de las exportaciones de Asia pueden atribuirse a variaciones del volumen. Por otra parte, el aumento nominal de las exportaciones de Oriente Medio se debe principalmente (dos tercios) al aumento de los precios del petróleo.
- El menor crecimiento del valor en dólares de las exportaciones correspondió en 2003 a América del Norte y América Latina.
- Junto con Oriente Medio, esas dos regiones registraron también un crecimiento nominal de las importaciones muy inferior al de las demás regiones. Las regiones en las que el crecimiento de las importaciones excedió del promedio mundial fueron las economías en transición, Europa Occidental, Asia y África. Sobresalió de nuevo el comercio de China, cuyas importaciones crecieron un 40 por ciento. Por primera vez en más de 50 años, las importaciones de China fueron superiores a las del Japón. Si se consideran en conjunto las importaciones y las exportaciones, en 2003 el comercio total de mercancías de China fue casi igual al del Japón.
- El comercio de servicios comerciales, que representa alrededor de la quinta parte del comercio mundial de bienes y servicios, aumentó en 2003 un 12 por ciento, es decir, a un ritmo menos rápido que el comercio de mercancías. En los dos años anteriores (2001 y 2002) el comercio de servicios comerciales resistió la desaceleración de la economía mundial mejor que el comercio de mercancías.

## 2. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y LA PRODUCCIÓN DE MERCANCÍAS, EN TÉRMINOS REALES, EN 2003

En 2003 el aumento del volumen del comercio mundial de mercancías<sup>11</sup> fue en promedio del 4,5 por ciento, algo superior al del año anterior pero bastante por debajo de la tasa registrada en la segunda mitad del decenio de 1990. Ese modesto incremento anual fue consecuencia de un primer semestre de crecimiento lento, que se aceleró en el segundo semestre. El crecimiento del comercio excedió del de la producción por un margen que, por lo reducido, no era habitual. En el decenio de 1990 la tasa media de expansión del comercio fue del 6,5 por ciento, aproximadamente el doble de la tasa de crecimiento de la producción de mercancías. La relación comercio-PIB dejó de aumentar en la mayoría de las regiones, lo que constituye un rasgo cíclico característico de un período de estancamiento o recesión (cuadro IA.1).

**Cuadro IA.1**  
**Evolución del comercio y la producción mundiales, 1990-2003**

(A precios constantes, variación porcentual anual)

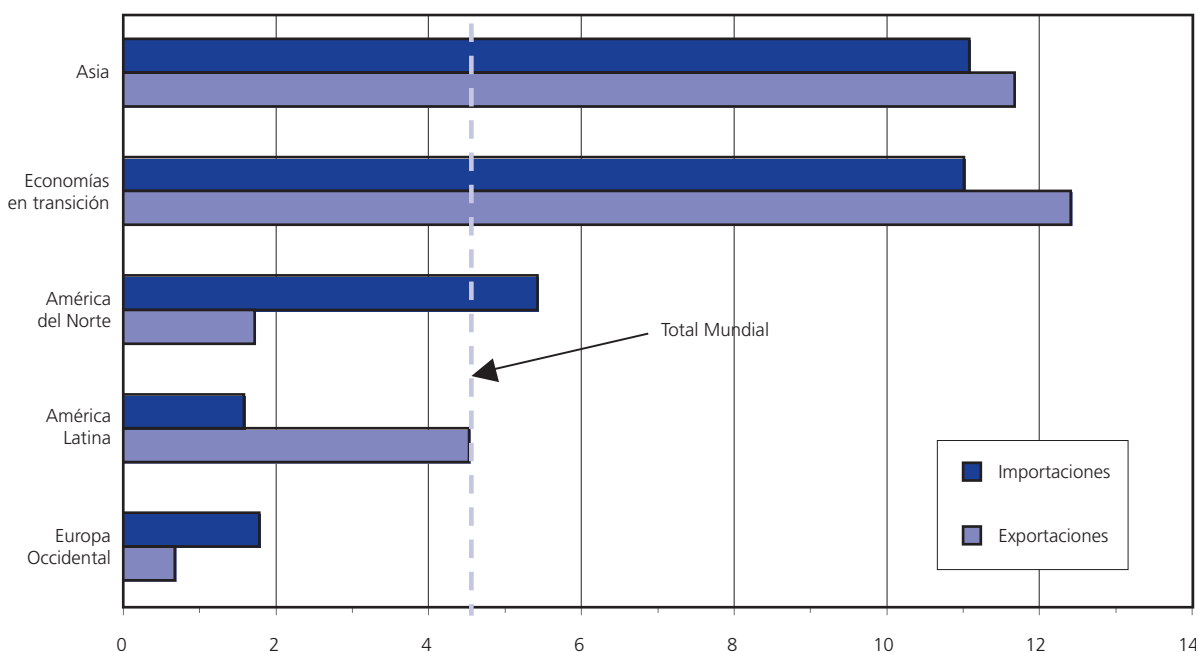
|                                                        | 1990-2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|--------------------------------------------------------|-----------|------|------|------|
| Exportaciones de mercancías                            | 6,4       | -0,5 | 2,8  | 4,5  |
| Producción de mercancías                               | 2,5       | -0,7 | 0,8  | ...  |
| PIB, sobre la base de los tipos de cambio del mercado  | 2,3       | 1,3  | 1,9  | 2,5  |
| PIB, sobre la base de la paridad del poder adquisitivo | 3,4       | 2,4  | 3,0  | 3,5  |

*Nota:* Los datos del PIB proceden de FMI, Perspectivas de la Economía Mundial, excepto los correspondientes a 2003.

*Fuente:* OMC; FMI, Perspectivas de la Economía Mundial, septiembre de 2003.

En 2003 las regiones comerciantes más dinámicas fueron Asia y las economías en transición, que registraron una tasa de expansión, en términos reales, de su comercio de mercancías -importaciones y exportaciones- de 2 dígitos. Ayudada por monedas depreciadas y una recuperación de la demanda de muchos productos primarios, América Latina registró un notable incremento del volumen de sus exportaciones de mercancías. En cambio, sus importaciones crecieron menos del 2 por ciento. La tasa de crecimiento de las importaciones de América del Norte no sólo fue superior a la tasa mundial sino que sobrepasó de nuevo, con mucho, a su propia tasa de crecimiento de las exportaciones. Las importaciones de mercancías de los Estados Unidos

**Gráfico IA.2**  
**Crecimiento del volumen del comercio de mercancías, por regiones, 2003**  
(Variación porcentual anual)



*Fuente:* OMC.

<sup>11</sup> El aumento real (del volumen) del comercio se basa en su valor nominal, reajustado en función de las variaciones de los precios y los tipos de cambio. No es la medida de la cantidad material de mercancías que han sido objeto de comercio internacional.

aumentaron un 5,7 por ciento y las exportaciones algo menos del 3 por ciento, pero fue el primer incremento anual tras dos años de contracción del volumen de las exportaciones. En cuanto a Europa Occidental, sus exportaciones de mercancías aumentaron en 2003 menos del 1 por ciento y sus importaciones cerca del 2 por ciento. Los principales factores de esos decepcionantes resultados del comercio de Europa Occidental fue la lentitud del gasto de inversión y de consumo en las principales economías de la zona del euro (gráfico IA.2).

### 3. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO, EN TÉRMINOS NOMINALES, EN 2003

Según las estimaciones, en 2003 el valor del comercio mundial de mercancías aumentó un 16 por ciento y se situó en 7,3 billones de dólares, y el de servicios comerciales se incrementó un 12 por ciento y se situó en 1,8 billones de dólares. En el caso del comercio mundial de mercancías, se estima que cabe atribuir más de dos tercios de ese aumento del valor a las variaciones del precio del dólar (cuadro IA.2).

En términos nominales, la evolución del comercio se vio considerablemente afectada en 2003 por una evolución de los precios y los tipos de cambio muy divergente. A nivel mundial, se estima que los precios en dólares del comercio de mercancías aumentaron un 10,5 por ciento. Para realizar un examen más detallado, a nivel de grupos de productos, los precios del comercio de algunos importantes países comerciantes pueden aportar información adicional. En 2003 las variaciones de los precios de las importaciones de los Estados Unidos fueron desiguales: de un aumento del

22 por ciento en el caso de los productos de las industrias extractivas a un incremento de más del 4 por ciento en el de los productos agropecuarios y un estancamiento en el de las manufacturas. Dentro del sector manufacturero, los precios de los artículos de oficina y de telecomunicaciones disminuyeron un 5 por ciento, en tanto que los productos de hierro y acero aumentaron un 5,5 por ciento.<sup>12</sup> Esa evolución sectorial relativa de los precios de las importaciones es muy similar a la registrada por los de las exportaciones estadounidenses. Es probable que los datos sobre los precios estadounidenses reflejen las tendencias de los precios mundiales, ya que la evolución relativa de los precios es similar en el caso de las corrientes comerciales de Alemania y el Japón.

**Cuadro IA.2**  
**Exportaciones mundiales de mercancías y servicios comerciales, 2003**  
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

|                       | Valor | Variación porcentual anual |      |      |
|-----------------------|-------|----------------------------|------|------|
|                       | 2003  | 2001                       | 2002 | 2003 |
| Mercancías            | 7274  | -4                         | 4    | 16   |
| Servicios comerciales | 1763  | 0                          | 6    | 12   |

Fuente: OMC.

Entre los principales rasgos del comercio de mercancías, en términos nominales, en 2003, cabe citar los siguientes:

- Seis de las siete regiones geográficas identificadas en el presente informe registraron un superávit del comercio de mercancías (sobre una base f.o.b.-f.o.b.), en tanto que la séptima (América del Norte) registró un déficit comercial. En cuatro de esas seis regiones el superávit aumentó en 2003, mientras que en América del Norte se acrecentó aún más el déficit. En 2003 el déficit del comercio de mercancías de los Estados Unidos (f.o.b.-f.o.b.) alcanzó la cifra de 550.000 millones de dólares, equivalente al 7,6 por ciento de las exportaciones mundiales de mercancías en 2003.
- En las economías en transición, el relativamente importante crecimiento de la producción regional, la favorable evolución de los precios y la apreciación de muchas monedas de la región contribuyeron a una excepcional expansión del comercio. Las exportaciones y las importaciones de mercancías de la región aumentaron más de una cuarta parte, el mayor crecimiento registrado en todas las regiones en 2003.
- Al igual que en 2002, América Latina registró en 2003 la tasa de crecimiento de las importaciones más baja de todas las regiones; en cuanto a las exportaciones, la tasa de crecimiento más baja correspondió de nuevo a América del Norte.
- Entre 2002 y 2003 el crecimiento de las exportaciones de mercancías de África y Oriente Medio registró una rápida aceleración, debido en gran parte a la importante subida de los precios del petróleo.

<sup>12</sup> Los datos sobre los precios de las importaciones estadounidenses de mercancías se basan en los detallados datos estadísticos sobre los precios de las importaciones del Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, agregados por la Secretaría de la OMC para uniformarlos con los grupos de productos utilizados en la OMC.

- Tanto las exportaciones como las importaciones de mercancías de Europa Occidental aumentaron en 2003 a un ritmo más rápido que el del comercio mundial, debido principalmente a la evolución de los tipos de cambio, que impulsó el valor en dólares de su comercio. Por primera vez desde 1990, las exportaciones de mercancías de Alemania fueron superiores a las de los Estados Unidos.
- Las importaciones y las exportaciones de mercancías de Asia crecieron también a un ritmo más rápido que el del comercio mundial, debido principalmente a la expansión del comercio de China. El comercio intraasiático creció a un ritmo muy superior al del comercio con el resto del mundo. Por primera vez desde 2000, las importaciones de mercancías de Asia crecieron más rápidamente que las exportaciones (cuadro IA.3)

### Cuadro IA.3

#### Comercio mundial de mercancías, por principales regiones, 2003

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

|                         | Exportaciones |                            |      |      | Importaciones |                            |      |      |
|-------------------------|---------------|----------------------------|------|------|---------------|----------------------------|------|------|
|                         | Valor         | Variación porcentual anual |      |      | Valor         | Variación porcentual anual |      |      |
|                         | 2003          | 2001                       | 2002 | 2003 | 2003          | 2001                       | 2002 | 2003 |
| Total mundial           | 7274          | -4                         | 4    | 16   | 7557          | -4                         | 4    | 16   |
| América del Norte       | 996           | -6                         | -5   | 5    | 1552          | -6                         | 2    | 9    |
| Estados Unidos          | 724           | -6                         | -5   | 4    | 1306          | -6                         | 2    | 9    |
| América Latina          | 377           | -4                         | 0    | 9    | 366           | -2                         | -7   | 3    |
| Europa Occidental       | 3141          | 0                          | 6    | 17   | 3173          | -2                         | 5    | 18   |
| Unión Europea (15)      | 2894          | 0                          | 6    | 17   | 2914          | -2                         | 4    | 18   |
| Economías en transición | 400           | 5                          | 10   | 28   | 378           | 11                         | 11   | 27   |
| África                  | 173           | -6                         | 2    | 22   | 165           | 4                          | 4    | 17   |
| Oriente Medio           | 290           | -8                         | 1    | 16   | 188           | 5                          | 3    | 9    |
| Asia                    | 1897          | -9                         | 8    | 17   | 1734          | -7                         | 6    | 18   |

Fuente: Apéndice: cuadro IA.1.

El valor en dólares del comercio de servicios comerciales aumentó un 12 por ciento y se elevó a 1,8 billones de dólares. Ese aumento duplicó el del año anterior y fue, con mucho, el más importante registrado desde 1995.

Las siete principales regiones se beneficiaron del fortalecimiento del comercio de servicios y registraron un crecimiento de las exportaciones y las importaciones superior al del año anterior. En el caso de Europa Occidental y las economías en transición, ese comercio, impulsado por la fortaleza de las monedas de la región con relación al dólar de los Estados Unidos, tuvo resultados especialmente brillantes. América del Norte registró el crecimiento más bajo de las exportaciones (el 4 por ciento) y América Latina el crecimiento más bajo de las importaciones (el 3 por ciento). En el caso de África, los datos parciales disponibles indican una fuerte expansión en 2003 de las exportaciones e importaciones de servicios comerciales de la región. Pese a las tensiones existentes en Oriente Medio, se estima que tanto las exportaciones como las importaciones de servicios de la región se recuperaron de la contracción registrada en 2002. El crecimiento del comercio de servicios de Asia fue modesto en comparación con el del año anterior. En el comercio mundial de servicios los dos exportadores netos son América del Norte y Europa Occidental. Al disminuir el superávit de América del Norte y aumentar el de Europa Occidental, ambas regiones registraron un superávit de unos 55.000 millones de dólares en 2003. Tras más de 10 años, la parte correspondiente a Europa Occidental en las exportaciones mundiales de servicios comerciales volvió a ser superior a la mitad.

Los servicios relacionados con los viajes siguieron sufriendo las consecuencias de la intensificación de las preocupaciones relacionadas con la seguridad (las zonas especialmente afectadas fueron Oriente Medio y los Estados Unidos) y la amenaza del síndrome respiratorio agudo severo (SRAS) (principalmente en Asia Oriental).<sup>13</sup> Aunque algunas corrientes de turistas se desviaron a otras regiones, los ingresos globales de los servicios relacionados con los viajes descendieron de nuevo en 2003. Por consiguiente, volvió a disminuir la parte del comercio total de servicios comerciales correspondiente a los servicios relacionados con los viajes: el 29 por ciento en 2003 frente al 34 por ciento 10 años antes.

<sup>13</sup> Según las estimaciones preliminares de la Organización Mundial del Turismo, el número de llegadas internacionales de turistas descendió un 1,2 por ciento en 2003: unos 8,5 millones menos que en 2002. Véase <http://www.world-tourism.org/newsroom/2004/janvier/data.htm>.

## 4. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO REGIONAL

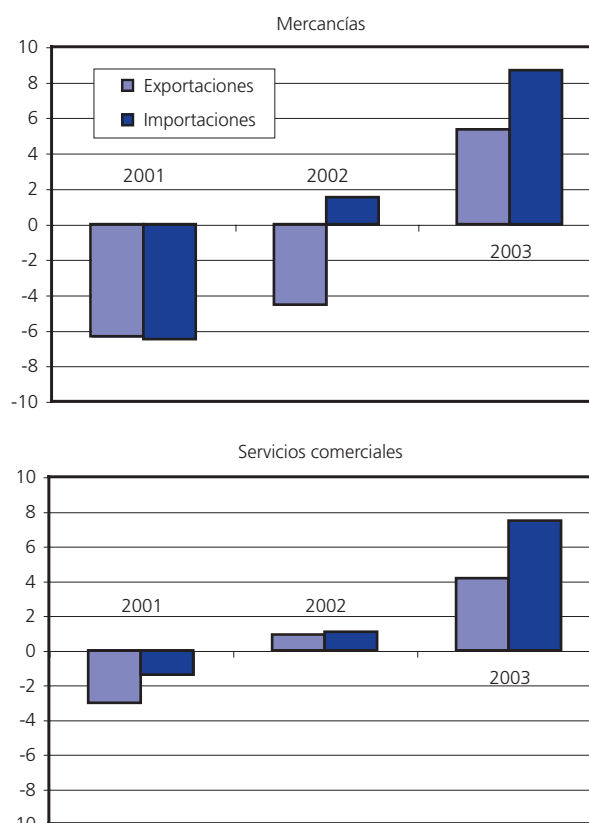
En 2003 el comercio de América del Norte se recuperó tanto en valor como en volumen, pese a su acusada debilidad en el primer semestre del año. En términos nominales, la expansión siguió siendo inferior a la del comercio mundial, lo que hizo que disminuyera de nuevo la parte del comercio mundial de bienes y servicios correspondiente a la región. El crecimiento de las importaciones tanto de bienes como de servicios siguió siendo superior al crecimiento de las exportaciones (gráfico IA.3).

El crecimiento del comercio del Canadá -en particular, el de mercancías- aumentó a un ritmo más rápido que el de los Estados Unidos, debido en parte a la apreciación del dólar canadiense. El valor en dólares de las importaciones de mercancías de los Estados Unidos aumentó un 9 por ciento, más que el de sus exportaciones, que crecieron un 4 por ciento, lo que hizo que el déficit del comercio de mercancías alcanzara una nueva cifra récord (f.o.b.-f.o.b.) de 550.000 millones de dólares en 2003. Aunque la mitad del déficit del comercio de mercancías de los Estados Unidos se produjo en el comercio con Asia, los Estados Unidos registraron también un exceso de importaciones con relación a las exportaciones con respecto a todas las demás principales regiones geográficas. El déficit comercial de los Estados Unidos se ha convertido en un factor importante en el sostenimiento del nivel del comercio mundial, ya que en 2003 fue equivalente al 6,7 por ciento del comercio mundial de mercancías.

En 2003 aumentaron las importaciones estado-unidenses de mercancías procedentes de los países exportadores de petróleo, por las que hubo que pagar precios considerablemente superiores. Las importaciones de los Estados Unidos procedentes de China aumentaron un 22 por ciento y fueron superiores, por primera vez, a las procedentes de México; sólo fueron inferiores a las procedentes del Canadá. Como consecuencia del aumento de las importaciones procedentes de China, descendieron las importaciones estadounidenses procedentes del Japón y Hong Kong, China. La parte correspondiente al Japón se redujo a lo largo del período comprendido entre 1991 y 2003 en más de la mitad (del 18,8 al 9,3 por ciento), en tanto que la parte correspondiente a China se triplicó y fue del 12 por ciento en 2003. La parte de las importaciones estadounidenses procedente de Asia ha disminuido a lo largo de los 10 últimos años en 5 puntos porcentuales y se ha situado en el 36,5 por ciento. La mayor parte del consiguiente aumento durante ese período de 10 años correspondió a las importaciones procedentes de México. La parte correspondiente al Canadá descendió por segundo año consecutivo y se situó en su nivel más bajo en más de 20 años. No obstante, el constante aumento de la parte correspondiente a México durante más de un decenio quedó frenado -por lo menos temporalmente- en 2003. Las importaciones de los Estados Unidos procedentes de Europa Occidental aumentaron algo más del 8 por ciento en 2003 y representaron ligeramente más de una quinta parte de las importaciones totales estadounidenses, proporción muy similar a la registrada a principios del decenio de 1990. Las importaciones estadounidenses procedentes de los PMA se recuperaron un 20 por ciento, debido en parte al aumento de las importaciones de petróleo.

En 2003 la región de América Latina empezó a recuperarse de su recesión. El aumento de la demanda de importaciones en Asia y los Estados Unidos, junto con la subida de los precios de los productos básicos,

**Gráfico IA.3**  
**Comercio de mercancías y servicios comerciales de América del Norte, 2000-2003**  
(Variación porcentual anual del valor)



Fuente: Apéndice: cuadros IA.1 y IA.2.

contribuyeron a sostener las exportaciones de mercancías, que aumentaron un 9 por ciento en términos nominales, tras haberse estancado el año anterior. Por otro lado, las importaciones de mercancías sólo crecieron un 3,5 por ciento, aunque en 2002 la tasa de crecimiento había sido muy negativa. Las pautas del comercio de servicios fueron similares: fuerte recuperación de las exportaciones y débil recuperación de las importaciones.

Un rasgo importante de la evolución del comercio de la región fue el lento crecimiento del comercio de México en 2003. México es el principal país comerciante de la región y en el decenio de 1990 registró unos resultados comerciales mucho más dinámicos que los demás países de la región. La debilidad de la demanda estadounidense de importaciones de productos de la industria del automóvil y la falta de competitividad de los productos mexicanos en su principal mercado contribuyeron a que las exportaciones mexicanas registraran tan mediocres resultados. Los del Brasil, en cambio, fueron especialmente satisfactorios: sus exportaciones de mercancías aumentaron más del 20 por ciento, debido en parte al aumento de los precios de los productos básicos y a la gran demanda de China.<sup>14</sup> Como las importaciones sólo se recuperaron marginalmente, el superávit comercial del Brasil (f.o.b.-f.o.b.) alcanzó en 2003 una cifra sin precedentes de 25.000 millones de dólares. El comercio de mercancías de América Central y los países del Caribe siguió arrojando un importante déficit, a pesar que las exportaciones aumentaron alrededor del 10 por ciento, mucho más rápidamente que las importaciones (cuadro IA.4).

**Cuadro IA.4**  
**Comercio de mercancías de América Latina, 2003**  
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

|                        | Exportaciones |                            |      |      | Importaciones |                            |      |      |
|------------------------|---------------|----------------------------|------|------|---------------|----------------------------|------|------|
|                        | Valor         | Variación porcentual anual |      |      | Valor         | Variación porcentual anual |      |      |
|                        | 2003          | 2001                       | 2002 | 2003 | 2003          | 2001                       | 2002 | 2003 |
| América Latina         | 377           | -4                         | 0    | 9    | 366           | -2                         | -7   | 3    |
| México                 | 165           | -5                         | 1    | 3    | 179           | -4                         | 0    | 1    |
| América Central (6)    | 14            | -8                         | 0    | 10   | 28            | 3                          | 5    | 6    |
| Países del Caribe (15) | 16            | -6                         | -6   | 11   | 28            | 0                          | -2   | 0    |
| América del Sur        | 181           | -2                         | -1   | 14   | 131           | -1                         | -18  | 7    |
| Argentina              | 29            | 1                          | -3   | 14   | 14            | -20                        | -56  | 54   |
| Brasil                 | 73            | 6                          | 4    | 21   | 51            | 0                          | -15  | 2    |
| Chile                  | 21            | -4                         | -1   | 14   | 19            | -4                         | -4   | 13   |
| Venezuela              | 24            | -14                        | -11  | -3   | 9             | 11                         | -34  | -21  |

*Nota:* Con respecto a la definición de las regiones, véanse las Notas Técnicas.

*Fuente:* OMC.

La configuración del comercio de Europa Occidental obedeció principalmente a dos factores: un débil crecimiento económico en la región y la apreciación de las monedas europeas, en particular del euro frente al dólar de los Estados Unidos. Como Europa Occidental es la región comerciante más grande del mundo, la atonía de su economía constituyó un factor de retraso de la recuperación mundial. El crecimiento del PIB de Europa Occidental fue incluso inferior al decepcionante resultado alcanzado al respecto en 2002, en tanto que todas las demás regiones registraron un crecimiento superior al del año anterior. El crecimiento real del comercio de Europa Occidental fue el más débil de todas las regiones (gráfico IA.2). El panorama de ese comercio varía espectacularmente si se considera el valor en dólares de las corrientes comerciales: tanto el comercio de mercancías como el de servicios registraron tasas de crecimiento de 2 dígitos, debido a las variaciones de los tipos de cambio (gráfico IA.4). Si se mide en euros, el comercio de mercancías y el de servicios registraron un pequeño descenso con respecto a 2002.

<sup>14</sup> En 2003 los envíos del Brasil a China aumentaron un 80 por ciento y alcanzaron la cifra de 4.500 millones de dólares.

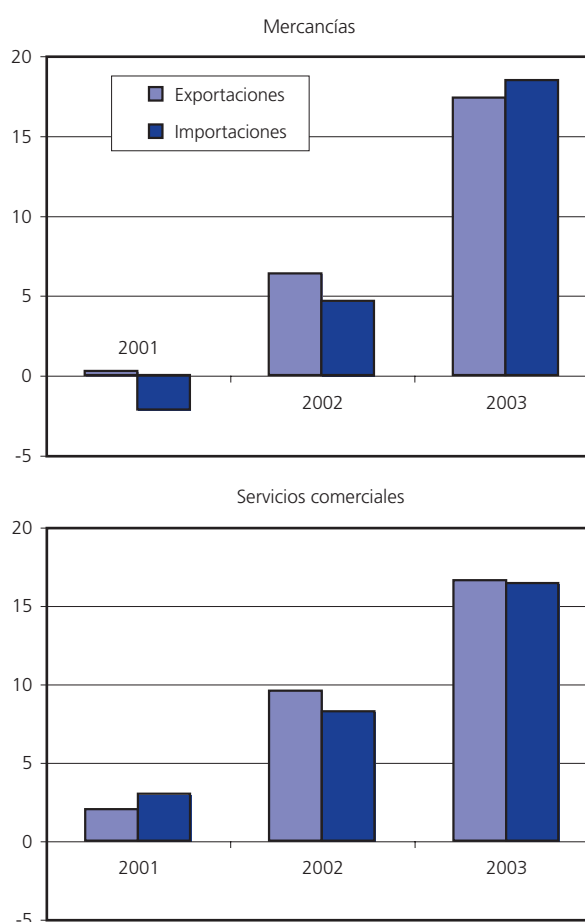
Si bien el crecimiento global del comercio de mercancías de la UE fue casi idéntico al de Europa Occidental, las importaciones de la UE procedentes de terceros países aumentaron algo más rápidamente que el comercio entre los países de la Unión. El crecimiento del comercio difirió considerablemente entre los países miembros de la UE. Mientras que las exportaciones y las importaciones del Reino Unido fueron, tanto en valor como en volumen, muy inferiores al promedio de la UE, el valor en dólares de las exportaciones y las importaciones de mercancías de Alemania, España, Suecia y Austria aumentó más de una quinta parte. Las exportaciones de mercancías de Alemania, impulsadas por las variaciones de los tipos de cambio, fueron superiores en 2003, por primera vez desde 1990, a las exportaciones de mercancías de los Estados Unidos. No obstante, los mejores resultados de Europa Occidental en la esfera del comercio de mercancías correspondieron a Turquía, cuyas exportaciones e importaciones aumentaron un tercio. Un importante elemento común a tres de esos dinámicos países comerciantes europeos es su proximidad geográfica y la intensidad de sus vínculos comerciales con las economías en transición, que en 2003 representaron en conjunto la región comerciante más dinámica.<sup>15</sup>

De todos los países europeos, el país que en 2003 registró el menor crecimiento, con mucha diferencia, de las exportaciones y las importaciones, debido a su flojo comercio de productos de tecnología de la información, fue Irlanda, que en el decenio de 1990 había sido el comerciante más dinámico de Europa Occidental. En cambio, los Estados balcánicos, que pasaron tiempos difíciles en el decenio de 1990, registraron en 2003 una importante expansión del comercio. Los cinco Estados sucesores de la antigua Yugoslavia, así como Albania, registraron una expansión de las exportaciones y las importaciones de una cuarta parte.

Por segundo año consecutivo, las economías en transición registraron el crecimiento de la producción y el comercio más rápido de todas las principales regiones. El valor en dólares de las exportaciones y las importaciones de mercancías aumentó más de una cuarta parte y el de las de servicios una quinta parte. Contribuyeron a esos resultados la fortaleza de las monedas y la subida de los precios de los combustibles, así como la gran demanda regional. En particular, la recuperación del PIB y el comercio de la Federación de Rusia tuvieron efectos estimulantes en las economías vecinas. El aumento de las corrientes de IED y la constante profundización de la integración con occidente de esas economías, que se adhieren a la UE en mayo de 2004, sostuvieron el rápido crecimiento global del comercio de la región (gráfico IA.5)

Los recientes e impresionantes resultados comerciales de la Federación de Rusia y de la mayoría de los países miembros de la CEI deben también contemplarse desde una perspectiva a medio plazo, teniendo en cuenta los mediocres resultados del decenio de 1990. Gran parte de los aumentos recientes del comercio

**Gráfico IA.4**  
**Comercio de mercancías y servicios comerciales de Europa Occidental, 2000-2003**  
(Variación porcentual anual del valor)

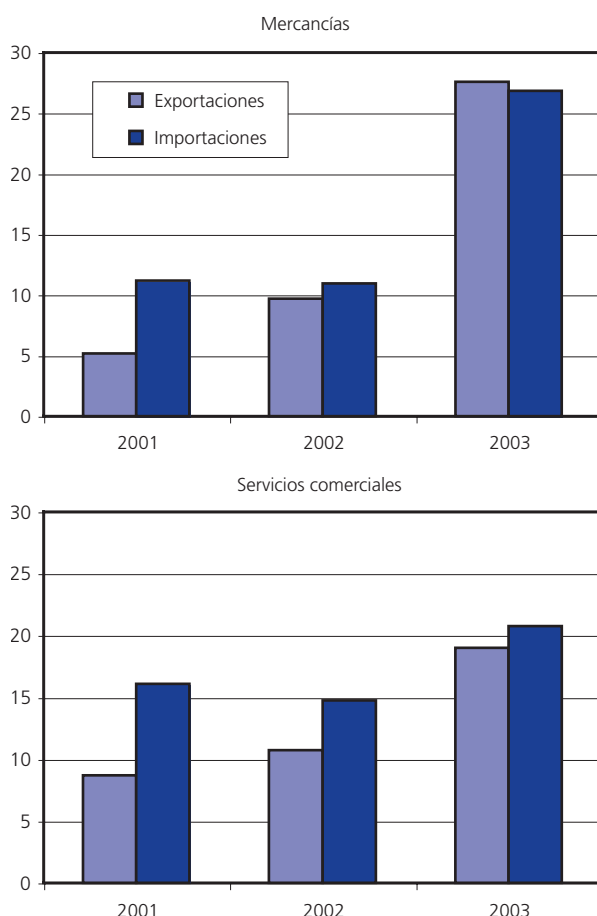


Fuente: Apéndice: cuadros IA.1 y IA.2.

<sup>15</sup> La parte de las exportaciones de mercancías de Austria, Alemania y Turquía correspondiente a los países en transición fue del 13, 11 y 11 por ciento, respectivamente, más del doble de la correspondiente a los restantes miembros de la UE en su conjunto.

**Gráfico IA.5**  
**Comercio de mercancías y servicios comerciales de**  
**las economías en transición, 2000-2003**

(Variación porcentual anual del valor)



Fuente: Apéndice: cuadros IA.1 y IA.2.

están vinculados al aumento del volumen y el precio de los combustibles. Pese a su rápida expansión entre 1999 y 2003, hasta este último año las importaciones de la Federación de Rusia no recuperaron el nivel alcanzado antes de producirse la crisis financiera de 1997.

El crecimiento económico de África y Oriente Medio se mantuvo de nuevo cerca, o incluso por debajo, del crecimiento demográfico, sin mejora alguna de la situación del empleo ni del nivel general de vida. La subida del precio de los combustibles, principal categoría de exportación de ambas regiones, se tradujo en 2003 en un importante aumento de los ingresos regionales procedentes de las exportaciones.<sup>16</sup> En ambas regiones pueden observarse notables diferencias de los resultados en materia de producción y comercio entre los distintos países, lo que debe tenerse en cuenta al examinar las cifras regionales globales.

Se estima que las exportaciones de mercancías de África aumentaron en 2003 más de una quinta parte y se situaron en 172.000 millones de dólares. Por primera vez desde 1991, África registró un superávit comercial (f.o.b.-c.i.f.), al ser el crecimiento de las importaciones, que se situaron en 165.000 millones de dólares, algo menor que el de las exportaciones (cuadro IA.3). Aunque la parte de las exportaciones mundiales de mercancías correspondiente a África aumentó en 2003 un 2,3 por ciento, siguió siendo inferior al nivel registrado 10 años antes.

El crecimiento del comercio de mercancías de Sudáfrica fue especialmente brillante en lo que se refiere a las importaciones (30 por ciento), y los siete principales exportadores africanos de petróleo registraron un incremento de sus exportaciones (también de alrededor del 30 por ciento). La fortaleza del comercio de Sudáfrica (mercancías y servicios), medido en dólares, puede atribuirse en gran parte a la mayor apreciación del rand.<sup>17</sup> El rápido aumento de las importaciones de mercancías benefició a la UE, a Asia y a los países exportadores de petróleo de Oriente Medio, que aumentaron sus envíos a Sudáfrica más de un tercio (en dólares). Se estima que las exportaciones y las importaciones de otros países africanos no exportadores de petróleo aumentaron en 2003 más del 10 por ciento.

Una de las diversas iniciativas encaminadas a impulsar la participación de África en el comercio mundial es la Ley estadounidense sobre Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA). Este sistema de preferencias no recíprocas a favor de exportadores de determinados países africanos ha estimulado los envíos de África a los Estados Unidos. En 2003 las importaciones estadounidenses procedentes de 37 países africanos beneficiarios de dicho sistema aumentaron un 43 por ciento y se situaron en cerca de 25.000 millones de dólares. Aunque el 70 por ciento de esas importaciones procedía de cinco países exportadores de petróleo (Nigeria, Angola, Gabón, el Congo y el Camerún), también registraron aumentos sustanciales las importaciones estadounidenses procedentes de Kenya, Lesotho y Swazilandia.<sup>18</sup>

<sup>16</sup> La parte correspondiente a los combustibles en las exportaciones de mercancías de África y Oriente Medio fue en 2002 del 49 y el 70 por ciento, respectivamente.

<sup>17</sup> Medidas en rand, las exportaciones y las importaciones de mercancías disminuyeron en 2003 un 12 y un 6 por ciento, respectivamente.

<sup>18</sup> Las importaciones de los Estados Unidos procedentes de esos países casi se duplicaron entre 2001 y 2003.

La evolución del comercio de Oriente Medio en 2003 se vio considerablemente afectada por los disturbios políticos en Israel y la guerra de Iraq. Las repercusiones de esos acontecimientos políticos en las corrientes comerciales nominales quedaron mitigadas en parte por el aumento de la producción regional de petróleo y la subida de los precios de este producto. Se estima que el valor en dólares de las exportaciones de la región aumentó al ritmo del comercio mundial, en tanto que el crecimiento de las importaciones de mercancías fue inferior al 10 por ciento (gráfico IA.6). Por consiguiente, se estima que el superávit comercial global de la región aumentó a 100.000 millones de dólares, contrarrestado sólo en parte por el tradicional déficit del comercio de servicios comerciales de la región, estimado en 2003 en unos 15.000 millones de dólares.

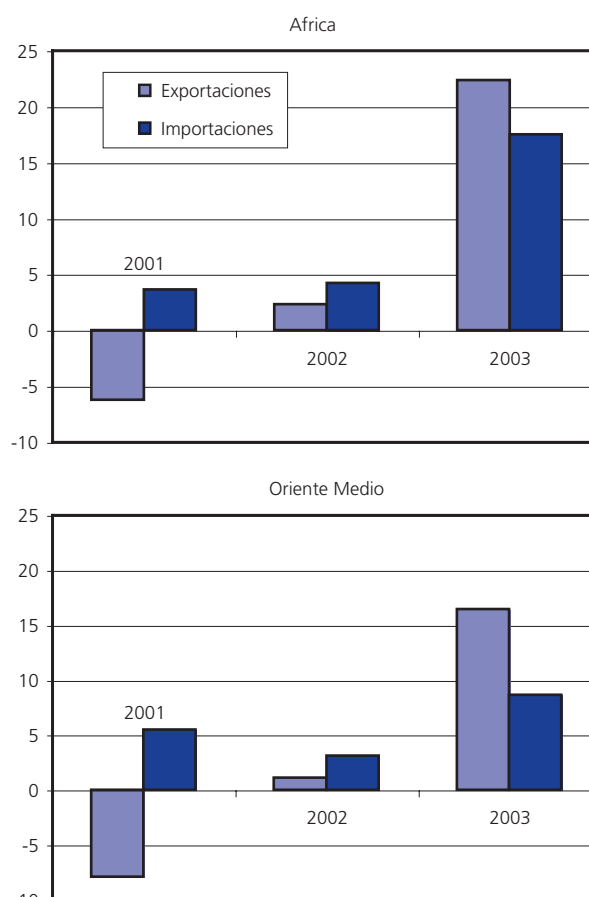
A pesar del brote de SRAS en el primer trimestre de 2003, la región de Asia logró una inesperada aceleración del crecimiento del PIB, que fue del 3,5 por ciento en 2003.<sup>19</sup> Los principales factores del crecimiento del 2,7 por ciento del PIB del Japón en 2003 fueron la sorprendente recuperación de la inversión no destinada a la vivienda y el considerable aumento de las exportaciones netas. La economía china continuó su notable expansión y, pese a la debilidad temporal del primer semestre del año, registró en 2003 un aumento del PIB del 9,1 por ciento. El importante crecimiento del PIB de la India se benefició de las favorables condiciones meteorológicas, que impulsaron la producción agrícola y estimularon el consumo. La economía de la República de Corea se vio sostenida por el notable aumento de las exportaciones a China y la recuperación del sector de los productos de la tecnología de la información.

La aceleración del crecimiento de las principales economías de Asia dio un importante estímulo a la expansión del comercio regional en 2003. El comercio intrarregional fue especialmente dinámico; los efectos negativos del brote de SRAS en el primer semestre del año quedaron compensados con creces por las grandes corrientes de bienes de capital a China, financiadas con importantes entradas de IED relacionadas con el traslado de actividades manufactureras de montaje y la recuperación de la industria de productos electrónicos. Las exportaciones y las importaciones de mercancías aumentaron más del 10 por ciento en términos reales, más del doble que el comercio mundial. Medidas en dólares, las exportaciones de mercancías de Asia registraron un incremento del 17 por ciento, superior también al del comercio mundial pero algo menor que el de las importaciones de la región (gráfico IA.7).

Los datos preliminares señalan un crecimiento en 2003 del comercio de servicios comerciales de Asia mucho menos dinámico que el del comercio de mercancías de la región. También las diferencias entre los distintos países parecen mucho más pronunciadas que las registradas en el comercio de mercancías.

**Gráfico IA.6**  
**Comercio de mercancías de África y Oriente Medio, 2000-2003**

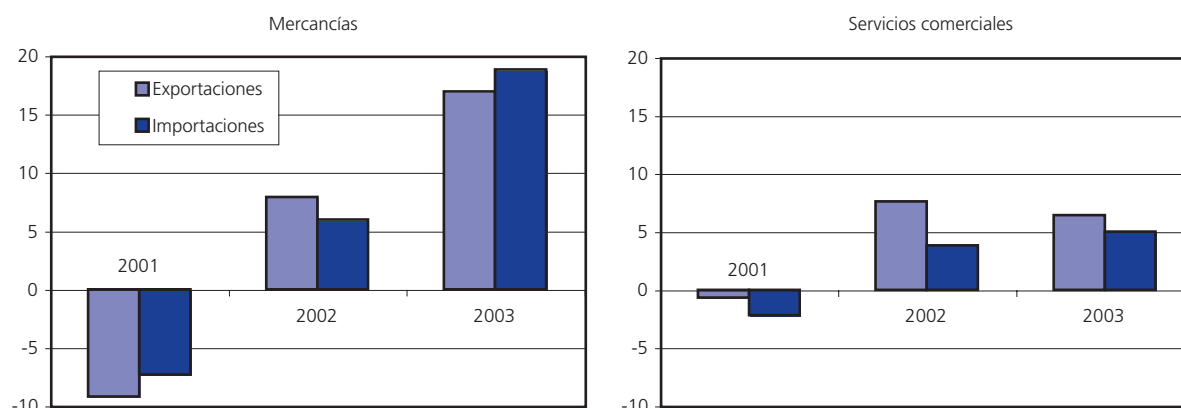
(Variación porcentual anual del valor)



Fuente: Apéndice: cuadro IA.1.

<sup>19</sup> PIB agregado utilizando los tipos de cambio del mercado. Medido sobre la base de la paridad del poder adquisitivo, el crecimiento de Asia fue de alrededor del 5,5 por ciento.

**Gráfico IA.7**  
**Comercio de mercancías y servicios comerciales de Asia, 2000-2003**  
(Variación porcentual anual del valor)



Fuente: Apéndice: cuadros IA.1 y IA.2.

## 5. PERSPECTIVAS PARA 2004

Según las previsiones, la aceleración del crecimiento de la economía mundial registrada en el segundo semestre de 2003 se mantendrá en 2004. Se espera que el crecimiento del PIB mundial llegue al 3,7 por ciento en 2004, frente al 2,5 por ciento registrado en 2003.<sup>20</sup> La mayor actividad económica mundial dará lugar a una aceleración del crecimiento del comercio mundial. En los países de la OCDE, por ejemplo, las exportaciones de bienes y servicios registraron un incremento del 9 por ciento en el segundo semestre de 2003 (gráfico IA.8). En conjunto, se espera que el comercio mundial aumente a un ritmo aproximado del 7,5 por ciento en 2004, más del doble de la tasa de crecimiento que se prevé para el PIB.

La aceleración del crecimiento previsto para la producción mundial puede atribuirse en su mayor parte a la evolución que cabe esperar registre la situación en América del Norte, Europa Occidental y América Latina. Se prevé que en Asia y las economías en transición el crecimiento del PIB sea en 2004 igual o inferior al registrado en 2003, pero que se mantenga por encima del promedio mundial.

Se espera que el crecimiento del PIB de los Estados Unidos aumente un 4 por ciento, de nuevo a un ritmo considerablemente más rápido que el del PIB de los demás países desarrollados, y que la producción de Europa Occidental repunte cerca del 2 por ciento en 2004, tras un año de práctico estancamiento. Se prevé que la economía de América Latina registre un crecimiento del 3 al 4 por ciento, impulsada por la recuperación del Brasil y México, principales economías de la región.

Esas proyecciones conllevan algunos riesgos, entre ellos los siguientes:

- se prevé que el déficit por cuenta corriente de los Estados Unidos siga aumentando en 2004, aunque se considera que su magnitud será insostenible a medio plazo. Si el índice de ahorro privado en los Estados Unidos aumentara más de lo esperado, como consecuencia de una corrección de los precios de la vivienda o de las acciones, el aumento de las importaciones podría ser más lento de lo que se prevé y repercutir negativamente en las exportaciones de los países que dependen del mercado de los Estados Unidos;

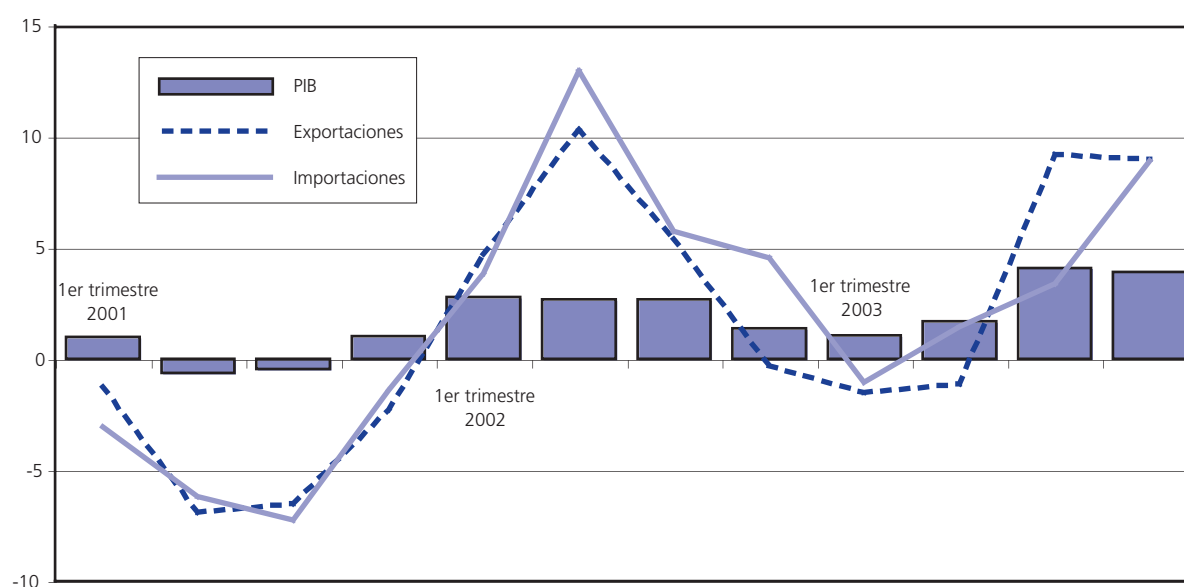
<sup>20</sup> Las previsiones sobre la producción mundial se basan en las facilitadas con respecto a los países de la OCDE y las economías en transición en OCDE (2003a); las relativas a los demás países en desarrollo se basan en las facilitadas en Banco Mundial (2003a).

- b) la recuperación de la demanda de Europa Occidental podría debilitarse. El crecimiento de la inversión en activos fijos podría disminuir si prosiguiera la apreciación real de las monedas europeas observada en el cuarto trimestre de 2003 y en los primeros meses de 2004. También podría reducirse el gasto de consumo si la incertidumbre en torno a las reformas financieras de los sistemas de pensiones y de salud provocara un notable aumento del ahorro preventivo;
- c) la mayoría de las proyecciones relativas al crecimiento económico mundial se basan en el supuesto de que en 2004 se produzca un descenso de los precios medios del petróleo. Sin embargo, en los primeros meses de 2004 los precios del petróleo se mantenían más firmes de lo previsto en la mayoría de los pronósticos.

Gráfico IA.8

### Evolución trimestral del comercio y el PIB de los países de la OCDE, 2001-2003

(Variación porcentual trimestral del volumen, en tasa anual)



Fuente: OECD, Olsinet y estimaciones de la OMC.

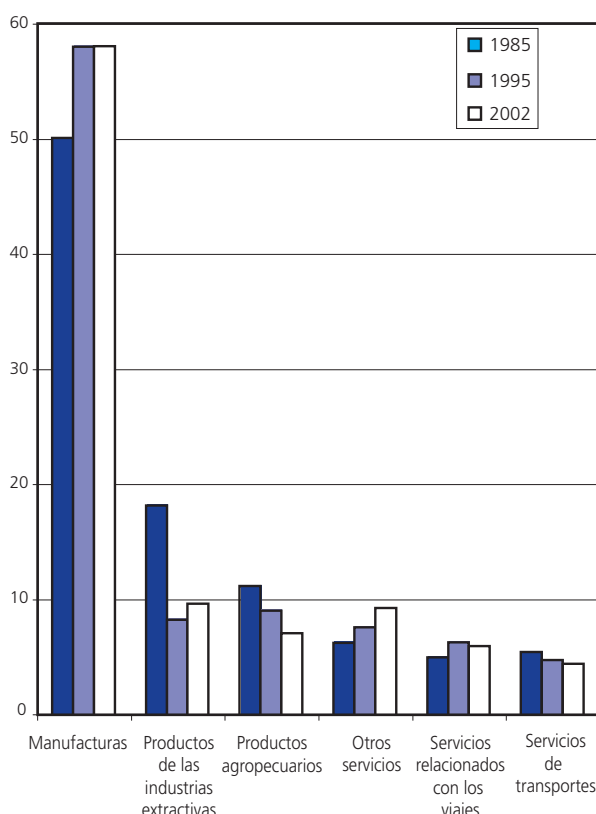
## 6. ALGUNOS RASGOS DE LA EVOLUCIÓN A MEDIO PLAZO DEL COMERCIO, POR PRODUCTOS

El examen realizado *supra* de lo ocurrido en 2003, preparado a principios de 2004, se basa en información preliminar e incompleta sobre el comercio que no permite un análisis más detallado de las corrientes comerciales mundiales por grupos de productos o por países de destino u origen.<sup>21</sup> Además, un análisis centrado en las variaciones de un solo año está influido en gran medida por factores cíclicos y temporales y puede oscurecer tendencias a más largo plazo. Por consiguiente, parece útil complementar las estimaciones preliminares sobre 2003 con un examen más amplio de algunos rasgos de la evolución del comercio a medio plazo. Como primer paso, se presenta un panorama general de la evolución del comercio mundial (bienes y servicios comerciales), por grandes categorías. A continuación, se examinan las corrientes comerciales de productos agropecuarios, indicando las tendencias registradas desde 1990, incluida la de las exportaciones mundiales de productos agropecuarios en favor de una mayor proporción de productos elaborados.

<sup>21</sup> Ese tipo de análisis es el que se hace en el informe de la Secretaría de la OMC "Estadísticas del comercio internacional", que se publica en noviembre de cada año.

Existe la impresión general de que el comercio mundial de servicios comerciales crece a un ritmo más rápido que el comercio de mercancías. De hecho, el comercio de servicios comerciales aumentó a un ritmo más rápido que el comercio de mercancías en la segunda mitad del decenio de 1980, pero después los resultados son variados. Si bien a nivel agregado el crecimiento del comercio de servicios y mercancías ha evolucionado de manera bastante similar desde 1990, los resultados son más variados a nivel desagregado. En el gráfico IA.9 se presenta un resumen de la evolución del comercio mundial de seis amplios sectores en el período comprendido entre 1985 y 2002.<sup>22</sup>

**Gráfico IA.9**  
**Partes correspondientes a las principales categorías de bienes y servicios en las exportaciones mundiales<sup>a</sup>, 1985-2002**  
(Porcentaje)



<sup>a</sup> Exportaciones totales de bienes y servicios comerciales.  
Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional, 2003.

Ese desglose revela que desde 1985 los intercambios comerciales de una categoría de servicios (transporte) y dos grupos de productos (productos agropecuarios y productos de las industrias extractivas) aumentaron con menor rapidez que el comercio mundial. La parte correspondiente a la categoría de servicios relacionados con los viajes aumentó entre 1985 y 1995, pero disminuyó después. En cambio, el comercio de manufacturas y el de la categoría de "otros" servicios fue más dinámico, y las correspondientes participaciones aumentaron constantemente a lo largo del período. Entre todas las categorías de productos y servicios, la de los productos de las industrias extractivas (incluidos los combustibles) se destaca algo de las demás. La participación de esos productos es la que muestra las mayores variaciones, debido a la repercusión de las fluctuaciones de los precios del petróleo en el período 1985-2002. En conjunto, no hay indicación alguna de que la parte del comercio internacional correspondiente a las categorías de servicios haya aumentado en general.

Dentro de las categorías de bienes y servicios de más rápido crecimiento hay unas cuantas subcategorías que desempeñan una función importante en el logro de un crecimiento dinámico a largo plazo. Un nuevo desglose de las exportaciones mundiales de productos manufacturados revela que la subcategoría de productos más dinámica, con mucha diferencia, fue la de máquinas de oficina

y equipo de telecomunicaciones, que en el decenio de 1990 registró una tasa de expansión que duplicaba la registrada por el total de productos manufacturados. En consecuencia, la parte correspondiente a ese grupo de productos aumentó 5 puntos porcentuales entre 1990 y 2000, y representó el 12,1 por ciento de las exportaciones mundiales de mercancías y servicios. El incremento registrado por ese grupo fue superior al de los productos manufacturados en su conjunto.<sup>23</sup> La crisis del sector de productos de tecnología de la información en 2002 frenó esa tendencia y la parte del comercio total de manufacturas correspondiente al sector se ha estancado desde entonces. Entre las subcategorías de manufacturas cuyo comercio registró una tasa de crecimiento inferior al promedio en el decenio de 1990 figuran las de los productos de hierro y acero y los productos textiles, cuya participación en el comercio mundial registró en ambos casos un considerable descenso en el período 1990-2002.

<sup>22</sup> El desglose de los productos en productos agropecuarios, productos de las industrias extractivas y productos manufacturados se basa en estadísticas de aduanas.

<sup>23</sup> Esos incrementos se miden en valor. Como los precios de las máquinas de oficina y el equipo de telecomunicaciones descendieron considerablemente en el decenio de 1990, mientras que los de los demás productos permanecieron prácticamente invariables, los incrementos son aún más pronunciados si el comercio se mide en precios constantes.

Aún no se facilitan sistemáticamente estadísticas detalladas sobre el comercio de servicios comerciales. Cada año se introducen mejoras en cuanto a cobertura y presentación, pero esas mejoras pueden en algunos casos comprometer la comparabilidad histórica de las estadísticas sobre el comercio de servicios de un país.<sup>24</sup> No obstante, parece que, sobre la base de una muestra de grandes comerciantes de servicios, cabe indicar unas cuantas subcategorías del comercio internacional de servicios (distintos de los relacionados con los viajes y el transporte) que registraron un crecimiento especialmente importante de las exportaciones entre 1995 y 2002. Esas subcategorías comprenden (por orden decreciente de las correspondientes tasas de crecimiento estimadas) los servicios de informática y de información, los servicios financieros, los servicios de seguros, los servicios personales, y los servicios culturales y de esparcimiento, así como las regalías y los derechos de licencia.<sup>25</sup> Entre 1995 y 2002 pudo observarse un descenso absoluto de los valores del comercio de servicios de construcción.

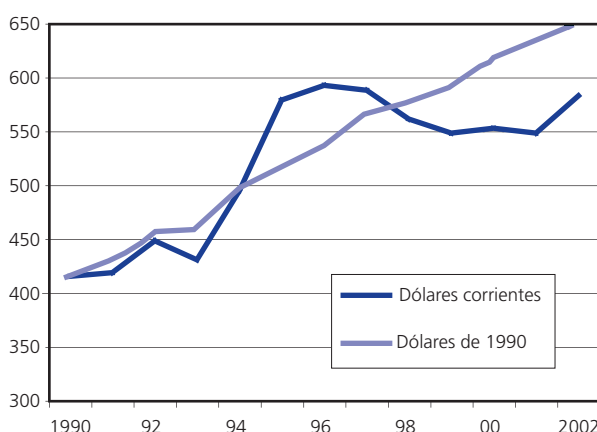
En resumen, durante el último decenio las corrientes comerciales mundiales experimentaron importantes cambios estructurales a nivel desagregado de productos. La parte del comercio mundial correspondiente al comercio agropecuario ha disminuido de manera constante a más largo plazo. No obstante, el comercio de productos agropecuarios sigue siendo muy importante para muchos países y las exportaciones de algunos de esos productos han aumentado también considerablemente.

### Algunos rasgos de la evolución a medio plazo del comercio agropecuario

Entre los aspectos más destacados del comercio agropecuario<sup>26</sup> entre 1990 y 2002 cabe citar los siguientes:

- El crecimiento del volumen del comercio mundial de productos agropecuarios durante el período 1990-2002 fue de cerca del 4 por ciento anual, aproximadamente el doble del de la producción agropecuaria. Desde una perspectiva a más largo plazo, se observa que el crecimiento real del comercio agropecuario durante el período 1990-2002 fue superior al del período 1973-1990 (2,4 por ciento) y casi igualó la expansión registrada en el período 1963-1973.<sup>27</sup>
- El valor en dólares del comercio mundial de productos agropecuarios aumentó un 40 por ciento entre 1990 y 2002 y alcanzó la cifra de 583.000 millones de dólares. El crecimiento del comercio agropecuario fue inferior al del comercio total de mercancías, con lo que disminuyó la proporción del primero con relación al segundo, que fue del 9,3 por ciento en 2002. Este descenso relativo a medio plazo del comercio agropecuario puede observarse también a más largo plazo. En 1963 la parte del comercio de mercancías correspondiente a los productos agropecuarios se situaba en el 29 por ciento. No obstante, entre 2000 y 2002 pudo observarse una pequeña recuperación de la parte correspondiente a las exportaciones de productos agropecuarios, ya que el valor del comercio agropecuario aumentó un 5,5 por ciento y el del comercio mundial de mercancías se estancó durante ese período (gráfico IA.10).

**Gráfico IA.10**  
**Exportaciones mundiales de productos agropecuarios<sup>a</sup>, 1990-2002**  
(Miles de millones de dólares)



<sup>a</sup> Según la definición de productos agropecuarios utilizada en la publicación de la OMC. Estadísticas del comercio internacional.

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional 2003.

<sup>24</sup> Además, las estadísticas de Balanza de Pagos sólo abarcan las transacciones entre residentes y no residentes, y excluyen importantes corrientes de servicios abarcadas por el AGCS y derivadas de la presencia comercial.

<sup>25</sup> El hecho de que no se disponga de estadísticas detalladas sobre los servicios, por subcategorías, acerca del comercio entre empresas estadounidenses afiliadas crea una importante incertidumbre con respecto a esas estimaciones.

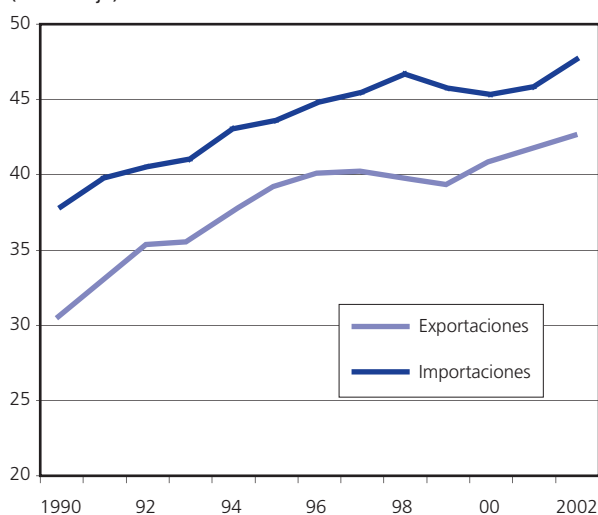
<sup>26</sup> En el presente informe se utiliza la definición de productos agropecuarios utilizada en la publicación de la OMC "Estadísticas del comercio internacional, 2003", que difiere de la aplicada en las negociaciones comerciales de la OMC sobre el acceso a los mercados de los productos agrícolas. Una de las principales diferencias es la inclusión del pescado y los productos de pescado en la primera pero no en la última.

<sup>27</sup> El cálculo de las proporciones y del crecimiento nominal y real del comercio se basa en la publicación de la OMC "Estadísticas del comercio internacional, 2003", Apéndice, cuadros AI y A8.

- En el decenio de 1990 pudo observarse en la mayoría de las regiones un constante descenso de la parte correspondiente a los productos agropecuarios en las exportaciones mundiales de mercancías. Sólo en África y Oriente Medio se estima que la parte correspondiente al comercio agropecuario en 2002 fue similar a la registrada en 1990: el 15,8 y el 3,5 por ciento, respectivamente.
- En 2002 la parte correspondiente al sector agropecuario en las exportaciones regionales de mercancías alcanzó sus mayores niveles en América Latina (el 19,3 por ciento) y en África (el 15,8 por ciento). Si se excluye a México de las exportaciones de la región de América Latina, la proporción de los productos agropecuarios en el comercio de la región se eleva al 29 por ciento en 2002, aún inferior en 5 puntos porcentuales a la de 1990.
- Los productos agropecuarios siguen siendo para muchos países la principal fuente de sus exportaciones de mercancías. En años recientes (1999-2001) las exportaciones de productos agropecuarios representaron más de la cuarta parte de las exportaciones totales de mercancías en más de 55 países (desarrollados y en desarrollo). En 32 países las exportaciones de productos agropecuarios fueron superiores a la mitad de las exportaciones de mercancías.
- Entre 1990 y 2002 las participaciones de las distintas regiones en el comercio mundial de productos agropecuarios sólo registraron pequeños cambios. La parte de las exportaciones mundiales de productos agropecuarios correspondiente a Europa Occidental y a América del Norte registró en cada caso un descenso de 2 a 3 puntos porcentuales. La de Europa Occidental se redujo sobre todo entre 1990 y 1997, en tanto que la de América del Norte disminuyó principalmente entre 1997 y 2002. La parte de las exportaciones correspondiente a Australia/Nueva Zelandia (en conjunto) fue del 4,5 por ciento aproximadamente en 2002, sin variaciones con respecto a 1990. América Latina y las economías en transición aumentaron su participación en 2 puntos porcentuales aproximadamente entre 1990 y 2002. Los países en desarrollo de Asia sólo registraron aumentos marginales en todo el período, y se estima que la parte correspondiente a África descendió ligeramente, ya que las pérdidas registradas en los primeros años del decenio de 1990 quedaron parcialmente compensadas después. Con respecto a los países en desarrollo, como grupo, su participación aumentó del 27 por ciento en 1990 al 30 por ciento en 2002.
- La parte correspondiente a los productos agropecuarios en el comercio entre países en desarrollo disminuyó del 15,5 por ciento en 1990 al 10,7 por ciento en 2002.

**Gráfico IA.11**  
**Parte de las exportaciones e importaciones de**  
**productos agropecuarios<sup>a</sup> de los países en desarrollo**  
**correspondiente al comercio dentro del grupo,**  
**1990-2002**

(Porcentaje)



<sup>a</sup> Según la definición de productos agropecuarios utilizada en la publicación de la OMC, Estadísticas del comercio internacional.  
Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional, 2003.

- La parte de las exportaciones de productos agropecuarios de los países en desarrollo correspondiente al comercio dentro del grupo aumentó del 31 por ciento en 1990 al 43 por ciento en 2002. La mayor parte de ese aumento se produjo entre 1990 y 1996.
- La parte de las importaciones de productos agropecuarios de los países en desarrollo correspondiente al comercio dentro del grupo es aún mayor que en el caso de las exportaciones. En 2002 cerca de la mitad (el 47,6 por ciento) de las importaciones de los países en desarrollo procedían de otros países en desarrollo, lo que representa un aumento de 10 puntos porcentuales desde 1990 (gráfico IA.11)
- El desglose del comercio agropecuario en 15 grupos de productos<sup>28</sup> revela que las tasas de expansión difieren considerablemente entre los distintos grupos durante el período 1990-2002. Se observan tasas de crecimiento medio anual elevadas en el caso de tres grupos: bebidas, otros productos agropecuarios (con inclusión de flores

<sup>28</sup> Basado en OMC, Comité de Agricultura (2000).

cortadas) y pescado. En el caso de otros tres grupos de productos (fibras naturales, cueros y pieles, y tabaco) el valor del comercio es en 2002 igual o inferior al de 1990. Los dos principales grupos de productos agropecuarios (cereales, y carne y animales vivos) registraron un aumento del valor de su comercio inferior al del de los productos agropecuarios en general.

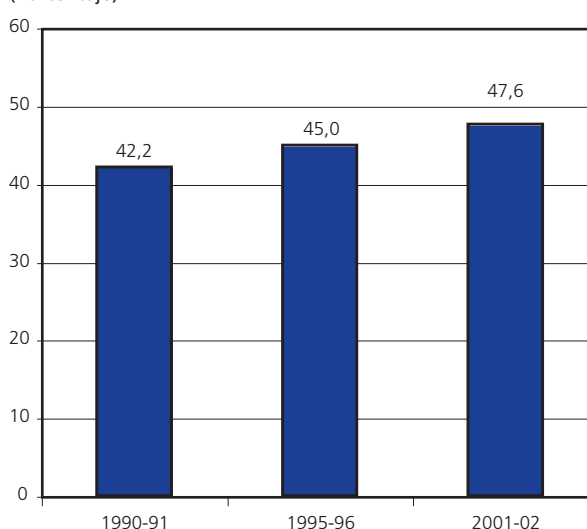
- Cabe también analizar el comercio agropecuario agrupando los productos por su grado de elaboración (o contenido de valor añadido) en vez de por sectores. Se han realizado diversos análisis que llegan a la misma conclusión básica: que el segmento más dinámico del comercio agropecuario mundial ha sido el de los productos agropecuarios elaborados.

### **Aumento de la proporción de productos elaborados en las exportaciones mundiales de productos agropecuarios, 1990-2002**

Las clasificaciones comerciales disponibles con arreglo a las cuales se establecen los datos sobre el comercio internacional sólo permiten una clasificación aproximada de los productos por su grado de elaboración. De las cuatro clasificaciones por categorías disponibles<sup>29</sup>, en este examen se ha utilizado la aplicada en una evaluación anterior de la OMC de las negociaciones comerciales multilaterales del GATT, en su versión actualizada.<sup>30, 31</sup>

La principal conclusión del informe es que entre 1990 y 2002 las exportaciones de productos agropecuarios elaborados aumentaron a un ritmo mucho más rápido que las de productos agropecuarios semielaborados y sin elaborar. La proporción de los productos elaborados mostró una clara tendencia ascendente durante el decenio de 1990 y se elevó del 42 por ciento en 1990-1991 al 48 por ciento del comercio agropecuario mundial en 2001-2002 (gráfico IA.12).<sup>32</sup>

**Gráfico IA.12**  
**Aumento de la proporción de productos elaborados en las exportaciones mundiales de productos agropecuarios, 1990-2002**  
(Porcentaje)



Fuente: Apéndice: cuadro IA.3.

<sup>29</sup> Hay por lo menos cuatro clasificaciones del comercio de productos agropecuarios por grado de elaboración o contenido de valor añadido. Gehlhar/Coyle (2001) distingue entre "productos básicos a granel", "productos elaborados intermedios", "productos agrícolas y productos hortícolas" y "productos elaborados de valor elevado". En OCDE (2003b) se utilizan tres categorías: productos agrícolas básicos, materias primas agrícolas y productos agrícolas elaborados. La Secretaría de la OMC utilizó en el pasado dos clasificaciones. En una se distinguía entre productos de valor añadido elevado (en su mayor parte productos elaborados) y productos de valor añadido medio y bajo (OMC 2000), clasificación que sólo aproximadamente puede asimilarse a etapas de elaboración; la segunda se utilizó en anteriores negociaciones comerciales (GATT, 1980).

<sup>30</sup> GATT, Las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Tokio, volumen II, Ginebra 1980. En esta clasificación se distinguen tres categorías: productos sin elaborar, semielaborados y elaborados. La elección de la clasificación vino también determinada por el hecho de que la distinción por etapas de elaboración es aplicable a todos los productos y no se limita a los productos agropecuarios según la definición utilizada en las negociaciones del GATT/OMC (que excluye el pescado y la madera).

<sup>31</sup> En el presente informe se utiliza la definición de productos agropecuarios utilizada en la publicación de la OMC "Estadísticas del comercio internacional" y se incluye en las corrientes comerciales mundiales el comercio entre los países de la UE. Las limitaciones en cuanto a la disponibilidad de datos detallados reducen la cobertura global. En particular, no ha podido incluirse en el total mundial el comercio de las economías en transición. Las corrientes comerciales de todos los países excluidos representan menos del 10 por ciento de las exportaciones mundiales de productos agropecuarios.

<sup>32</sup> Esa observación sigue siendo válida si se excluyen los productos agropecuarios no incluidos en las negociaciones comerciales multilaterales (el pescado y la madera) y también si se excluye el comercio entre los países de la UE. Si se excluyen el pescado y la madera, la proporción de los productos agropecuarios elaborados sigue siendo mayor y, al aumentar 5 puntos porcentuales, asciende al 51 por ciento en 2001. Por el contrario, si se excluye el comercio interno de la UE los porcentajes correspondientes son más bajos, pero el aumento en puntos porcentuales es muy parecido.

La tendencia al aumento de los productos elaborados en las exportaciones mundiales de productos agropecuarios fue observada con respecto al período 1962-1997 por Gehlhar y Coyle (2001), y más recientemente por la Secretaría de la OCDE (con respecto a los países de la OCDE). Las pruebas empíricas del cambio de productos agropecuarios sin elaborar a productos agropecuarios más elaborados está en consonancia con una notoria tendencia del comercio internacional: el aumento de la parte correspondiente a las manufacturas a expensas de los productos primarios. Hay dos factores que favorecen la mayor expansión de los productos elaborados con relación a los productos sin elaborar. En primer lugar, los productos elaborados tienen un mayor potencial de comercio intrasectorial y ofrecen más posibilidades de diferenciación de los productos que los productos sin elaborar. Los países productores de cacao no mantendrán mucho comercio bilateral de, por ejemplo, granos de cacao; en cambio, los países productores de barras o artículos de chocolate pueden intercambiar sus productos y satisfacer una amplia gama de gustos diferentes. En segundo lugar, el potencial de aumento del valor añadido de un determinado producto alimenticio de consumo es, en general, mucho mayor que el de los alimentos sin elaborar.<sup>33</sup> Al aumentar el nivel de los ingresos por habitante, los consumidores aprecian una mayor variedad de productos similares y cada vez compran más productos de marca. En los países desarrollados, la tendencia a que las familias sean más pequeñas y el aumento de la participación de la mujer en la fuerza laboral refuerzan las tendencias del consumo hacia alimentos más elaborados a expensas de los alimentos sin elaborar.

Habiéndose observado una tendencia global al aumento de la proporción de productos elaborados en el comercio agropecuario, se plantea la cuestión de si todas las regiones y países comparten esa tendencia. La respuesta general a esa pregunta es afirmativa, con algunas excepciones apreciables. Entre 1990-1991 y 2001-2002 alrededor de tres cuartas partes de los países sobre los que se dispone de información en la base de datos Comtrade de las Naciones Unidas registraron un aumento de la parte correspondiente a los productos elaborados en su comercio agropecuario. Esta observación es aplicable tanto a las exportaciones como a las importaciones.<sup>34</sup>

A nivel de países, se produjo un notable aumento de la proporción de productos elaborados en las exportaciones totales de productos agropecuarios en el caso de los 14 principales exportadores mundiales<sup>35</sup>, con excepción de dos países de América Latina (el Brasil y Chile). La mayor tendencia al aumento de los productos agropecuarios elaborados pudo observarse en los países en desarrollo de Asia (China, Indonesia, Malasia y Tailandia, cuya proporción de exportaciones de productos agropecuarios elaborados aumentó con relación a las de productos agropecuarios sin elaborar 14, 17, 28 y 11 puntos porcentuales, respectivamente). También pudieron observarse notables aumentos en el caso del Canadá y México (13 y 21 puntos porcentuales, respectivamente). La proporción de productos elaborados en las exportaciones de productos agropecuarios realizadas en 2001-2002 parece no estar tan estrechamente relacionada con los niveles de ingresos como cabría haber esperado. Países con ingresos más bajos, como Bolivia y el Perú, tienen una mayor proporción de productos elaborados en sus exportaciones de productos agropecuarios que Nueva Zelandia. Si bien no existe en la muestra una estrecha relación global entre los niveles de ingresos y la proporción de productos agropecuarios elaborados, parece que todos los países con una proporción muy baja de productos elaborados en sus exportaciones de productos agropecuarios (el 15 por ciento o menos) son países de ingresos bajos o medios bajos (por ejemplo, el Camerún, Etiopía, Honduras, el Pakistán, Sri Lanka, Uganda y Zimbabwe) (Apéndice: cuadro IA.3).

La tendencia a una mayor proporción de productos elaborados es aún más acusada por el lado de las importaciones. Entre los 38 países comerciantes que figuran en el cuadro IA.3 del Apéndice, sólo ocho registraron un descenso de la proporción de productos elaborados. Hay una notable excepción en la tendencia general por el lado de las importaciones: China. Las importaciones de productos agropecuarios de China registraron un aumento medio anual del 9 por ciento en el decenio de 1990, la mayor tasa de aumento

<sup>33</sup> En el caso de los productos sin elaborar el aumento del valor añadido puede lograrse mediante una mejora de la calidad. Se ha observado que en muchos casos los precios de los productos sin elaborar pueden diferir considerablemente según sean de baja o alta calidad.

<sup>34</sup> Si se excluyen el pescado y la madera de los datos, los resultados a nivel de países son muy parecidos a las observaciones hechas *supra*: cuatro de cada cinco países de nuestra muestra registraron un aumento de la parte correspondiente a los productos elaborados en el comercio agropecuario.

<sup>35</sup> Países cuyas exportaciones de productos agropecuarios fueron superiores a 6.000 millones de dólares en 2002.

registrada entre los principales importadores de productos agropecuarios. Durante todo ese período las importaciones chinas de productos sin elaborar aumentaron más que las de productos elaborados.<sup>36</sup>

Cabe asimismo examinar el aumento de la proporción de productos elaborados en el comercio agropecuario seleccionando 15 categorías de productos agropecuarios a nivel mundial. No todas esas categorías de productos agropecuarios tienen tres etapas de elaboración: cinco tienen tres, siete tienen dos y tres forman un grupo con una etapa de elaboración. La distinción entre 15 categorías permite ver si la tendencia a una mayor elaboración se observa en general en todas las categorías o se limita a unos cuantos sectores. Podría también ocurrir que aumentara considerablemente un solo grupo de productos que comprendiera productos elaborados (o que un grupo de productos sin elaborar aumentara mucho menos del promedio), lo que se traduciría en una tendencia estructural del conjunto de productos agropecuarios al aumento de los productos elaborados.

En realidad, los datos revelan que el comercio de bebidas (que se consideran productos totalmente elaborados) registró una expansión superior al promedio en el período 1990-2002 (del 4,8 por ciento anual), en tanto que las fibras naturales y las pieles y cueros (que se consideran productos enteramente sin elaborar) registraron un descenso absoluto o casi un estancamiento en el período considerado. Por otra parte, los productos de la madera, que no incluyen un “grado elaborado” dentro de nuestra definición de productos agropecuarios, registraron un crecimiento positivo pero inferior al promedio.

Ahora bien, la expansión más dinámica de los productos elaborados no se limita a los divergentes resultados de esas cuatro categorías de productos. En otras ocho categorías (con el potencial de pasar de productos sin elaborar y productos semielaborados a productos elaborados) se registró una fuerte tendencia al aumento de los productos elaborados dentro del grupo (cereales y productos derivados; café, té, cacao y especias; pescado; otros productos alimenticios; carne y animales vivos; otros productos agropecuarios (con inclusión de flores cortadas); tabaco; y azúcar y productos derivados). En las demás categorías (productos lácteos y huevos; frutos comestibles, legumbres y hortalizas; y semillas oleaginosas, tortas oleaginosas y aceites vegetales) se observó una proporción estable de productos elaborados o una disminución moderada.

Todo ello lleva a la conclusión de que durante el período considerado, y sobre la base de los datos disponibles, cabe confirmar una tendencia a un comercio de productos agropecuarios más “elaborados” a escala mundial. Esa tendencia es de base amplia, ya que puede observarse en la mayoría de las categorías de productos, en todas las regiones y en una gran mayoría de países.

La tendencia generalizada en favor de la categoría más dinámica de productos elaborados no implica necesariamente que determinados países no puedan lograr un elevado crecimiento de las exportaciones de productos sin elaborar y semielaborados, como demuestra Chile. La notable expansión de las exportaciones de productos agropecuarios de Chile no está relacionada con una tendencia estructural en favor de productos más elaborados. En el período 1990-2001 las exportaciones de Chile registraron un aumento del 9 por ciento anual, en tanto que el comercio mundial de productos agropecuarios creció en ese período un 3 por ciento anual. Los dinámicos resultados de Chile en materia de exportaciones tuvieron una amplia base: se produjo un importante crecimiento con respecto a todos los países de destino, categorías de productos y etapas de elaboración. El valor de las exportaciones de muchas categorías distintas de productos agropecuarios registró un notable crecimiento. En el caso de las bebidas, el pescado y la madera ese crecimiento fue especialmente importante. En el decenio de 1990 los dos principales destinos de las exportaciones de Chile fueron los Estados Unidos y el Japón, pero Chile también obtuvo cuotas de mercado en la UE. Las exportaciones chilenas a China aumentaron de niveles muy bajos en 1990 a 376 millones de dólares en 2001, con lo que fueron superiores a los envíos de Chile a los países del MERCOSUR.

<sup>36</sup> Hasta 1996 se produjo un aumento considerable de la proporción de productos elaborados en las importaciones de productos agropecuarios de China, seguido después por un notable descenso. Entre los productos sin elaborar, el incremento de las importaciones fue especialmente importante en el caso de las semillas oleaginosas y la madera (entre 1992 y 2001 las importaciones de dichos productos se decuplicaron y cuadruplicaron, respectivamente). El notable aumento de las importaciones de semillas oleaginosas (productos sin elaborar) fue acompañado de un considerable descenso de las importaciones de aceites vegetales (productos elaborados) desde 1997, lo que contribuyó en gran medida a la tendencia decreciente de la proporción de productos elaborados a finales del decenio de 1990.

En resumen, en el decenio de 1990 los productos agropecuarios elaborados fueron un elemento del comercio internacional de productos agropecuarios más dinámico que el de los productos sin elaborar y semielaborados. Así ocurrió en la gran mayoría de los países desarrollados y en desarrollo con respecto a una amplia gama de productos. También las exportaciones de productos agropecuarios de los países en desarrollo a mercados de países de elevados ingresos experimentaron ese cambio estructural. Sin embargo, en el caso de las exportaciones de productos agropecuarios de países de ingresos bajos a los tres principales mercados de ingresos elevados no pudo observarse esa tendencia al aumento de la proporción de los productos elaborados. En el examen realizado no se ha abordado la posible influencia de las políticas comerciales o de otro tipo en los cambios estructurales del comercio agropecuario. Se plantean cuestiones interesantes: por ejemplo, qué revelan esos resultados estadísticos sobre los efectos de la progresividad arancelaria. Ahora bien, serían precisos nuevos estudios para abordar esas cuestiones.



## Apéndice-Cuadro IA.1

### Comercio mundial de mercancías, por regiones y determinados países, 2003

(En miles de millones de dólares y porcentaje)

|                                                        | Exportaciones |                            |         |      |      |      | Importaciones |                            |         |      |      |      |
|--------------------------------------------------------|---------------|----------------------------|---------|------|------|------|---------------|----------------------------|---------|------|------|------|
|                                                        | Valor         | Variación porcentual anual |         |      |      |      | Valor         | Variación porcentual anual |         |      |      |      |
|                                                        | 2003          | 1990-95                    | 1995-00 | 2001 | 2002 | 2003 | 2003          | 1990-95                    | 1995-00 | 2001 | 2002 | 2003 |
| Todo el mundo                                          | 7'274         | 8                          | 5       | -4   | 4    | 16   | 7'557         | 8                          | 5       | -4   | 4    | 16   |
| América del Norte                                      | 996           | 8                          | 6       | -6   | -5   | 5    | 1'552         | 8                          | 10      | -6   | 2    | 9    |
| Estados Unidos                                         | 724           | 8                          | 6       | -6   | -5   | 4    | 1'306         | 8                          | 10      | -6   | 2    | 9    |
| Canadá                                                 | 272           | 9                          | 8       | -6   | -3   | 8    | 246           | 6                          | 8       | -7   | 0    | 8    |
| América Latina                                         | 377           | 9                          | 10      | -4   | 0    | 9    | 366           | 14                         | 9       | -2   | -7   | 3    |
| México                                                 | 165           | 14                         | 16      | -5   | 1    | 3    | 179           | 12                         | 19      | -4   | 0    | 1    |
| América Latina menos México                            | 212           | 7                          | 5       | -3   | -1   | 13   | 187           | 15                         | 3       | -1   | -13  | 6    |
| Brasil                                                 | 73            | 8                          | 3       | 6    | 4    | 21   | 51            | 19                         | 2       | 0    | -15  | 2    |
| Europa Occidental                                      | 3'141         | 7                          | 2       | 0    | 6    | 17   | 3'173         | 6                          | 3       | -2   | 5    | 18   |
| Unión Europea (15)                                     | 2'894         | 7                          | 2       | 0    | 6    | 17   | 2'914         | 6                          | 3       | -2   | 4    | 18   |
| Alemania                                               | 748           | 4                          | 1       | 4    | 8    | 22   | 602           | 5                          | 1       | -2   | 1    | 23   |
| Francia                                                | 385           | 7                          | 2       | -1   | 3    | 16   | 388           | 4                          | 3       | -3   | 0    | 18   |
| Reino Unido                                            | 304           | 5                          | 4       | -4   | 3    | 8    | 388           | 4                          | 5       | -3   | 4    | 12   |
| Italia                                                 | 290           | 7                          | 1       | 2    | 4    | 14   | 289           | 3                          | 3       | -1   | 5    | 17   |
| Suiza                                                  | 101           | 5                          | 0       | 1    | 7    | 14   | 96            | 3                          | 1       | 1    | -1   | 15   |
| Economías en transición                                | 400           | 13                         | 7       | 5    | 10   | 28   | 378           | 12                         | 4       | 11   | 11   | 27   |
| Europa Central y Oriental                              | 191           | 11                         | 8       | 12   | 15   | 29   | 225           | 15                         | 9       | 9    | 11   | 27   |
| Federación de Rusia                                    | 135           | -                          | 5       | -2   | 4    | 26   | 74            | -                          | -6      | 20   | 12   | 24   |
| África                                                 | 173           | 1                          | 6       | -6   | 2    | 22   | 165           | 5                          | 0       | 4    | 4    | 17   |
| Sudáfrica                                              | 36            | 3                          | 1       | -2   | 2    | 23   | 38            | 11                         | -1      | -5   | 4    | 30   |
| África menos Sudáfrica                                 | 136           | 0                          | 7       | -7   | 3    | 22   | 126           | 3                          | 1       | 6    | 4    | 14   |
| Exportadores de petróleo <sup>a</sup>                  | 80            | -3                         | 12      | -13  | -1   | 30   | 42            | 3                          | 0       | 17   | 6    | 19   |
| No exportadores de petróleo                            | 56            | 5                          | 1       | 1    | 7    | 12   | 85            | 4                          | 1       | 2    | 4    | 12   |
| Oriente Medio                                          | 290           | 2                          | 12      | -8   | 1    | 16   | 188           | 5                          | 4       | 5    | 3    | 9    |
| Asia                                                   | 1'897         | 12                         | 5       | -9   | 8    | 17   | 1'734         | 12                         | 3       | -7   | 6    | 19   |
| Japón                                                  | 472           | 9                          | 2       | -16  | 3    | 13   | 383           | 7                          | 2       | -8   | -3   | 14   |
| China                                                  | 438           | 19                         | 11      | 7    | 22   | 35   | 413           | 20                         | 11      | 8    | 21   | 40   |
| Seis países comerciantes de Asia Oriental <sup>b</sup> | 686           | 14                         | 5       | -12  | 6    | 14   | 615           | 15                         | 2       | -13  | 3    | 12   |
| India                                                  | 55            | 11                         | 7       | 2    | 14   | 11   | 70            | 8                          | 8       | -2   | 12   | 23   |
| Pro memoria:                                           |               |                            |         |      |      |      |               |                            |         |      |      |      |
| TLCAN (3)                                              | 1'161         | 9                          | 7       | -6   | -4   | 5    | 1'730         | 8                          | 11      | -6   | 1    | 8    |
| MERCOSUR (4)                                           | 106           | 9                          | 4       | 4    | 1    | 19   | 69            | 22                         | 2       | -6   | -26  | 10   |
| ASEAN (10)                                             | 452           | 17                         | 6       | -10  | 5    | 11   | 387           | 17                         | 1       | -8   | 4    | 9    |
| UE (15), comercio con terceros                         | 1'099         | 7                          | 3       | 1    | 7    | 17   | 1'114         | 4                          | 6       | -4   | 2    | 19   |
| Zona euro (12)                                         | 2'422         | 7                          | 2       | 1    | 7    | 18   | 2'385         | 6                          | 3       | -1   | 4    | 19   |
| Países en proceso de adhesión a la UE (10)             | 198           | -                          | 8       | 11   | 14   | 28   | 233           | -                          | 9       | 6    | 11   | 25   |
| PMA (49)                                               | 44            | 5                          | 8       | 0    | 9    | ...  | 54            | 6                          | 4       | 6    | 4    | ...  |
| Países en desarrollo                                   | 2'178         | 10                         | 8       | -6   | 6    | 17   | 1'963         | 13                         | 5       | -4   | 4    | 15   |
| Países en desarrollo de Asia                           | 1'338         | 15                         | 7       | -7   | 10   | 19   | 1'244         | 15                         | 4       | -7   | 9    | 20   |

<sup>a</sup> Angola, Argelia, Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial, Libia, Nigeria, Sudán.

<sup>b</sup> Hong Kong, China; Malasia; República de Corea; Singapur; Tailandia; y Taipei Chino.

Fuente: OMC.

## Apéndice-Cuadro IA.2

### Comercio mundial de servicios comerciales, por regiones y determinados países, 2003

(En miles de millones de dólares y porcentaje)

|                                                        | Exportaciones |                            |         |      |      |      | Importaciones |                            |         |      |      |      |
|--------------------------------------------------------|---------------|----------------------------|---------|------|------|------|---------------|----------------------------|---------|------|------|------|
|                                                        | Valor         | Variación porcentual anual |         |      |      |      | Valor         | Variación porcentual anual |         |      |      |      |
|                                                        | 2003          | 1990-95                    | 1995-00 | 2001 | 2002 | 2003 | 2003          | 1990-95                    | 1995-00 | 2001 | 2002 | 2003 |
| Todo el mundo                                          | 1'763         | 9                          | 4       | 0    | 6    | 12   | 1'743         | 8                          | 4       | 1    | 5    | 12   |
| América del Norte                                      | 322           | 8                          | 7       | -3   | 1    | 4    | 266           | 5                          | 9       | -1   | 1    | 7    |
| Estados Unidos                                         | 282           | 8                          | 7       | -3   | 1    | 4    | 218           | 5                          | 10      | -2   | 2    | 6    |
| Canadá                                                 | 39            | 7                          | 9       | -4   | -2   | 8    | 48            | 4                          | 6       | -1   | -2   | 14   |
| América Latina                                         | 60            | 8                          | 6       | -3   | -4   | 6    | 67            | 9                          | 5       | 0    | -9   | 3    |
| México                                                 | 12            | 6                          | 7       | -7   | -1   | 0    | 17            | -2                         | 13      | -1   | 3    | 2    |
| América Latina menos México                            | 47            | 9                          | 6       | -2   | -4   | 7    | 49            | 13                         | 4       | 1    | -12  | 3    |
| Brasil                                                 | 10            | 10                         | 8       | -3   | 1    | 9    | 15            | 14                         | 3       | 2    | -14  | 7    |
| Europa Occidental                                      | 895           | 6                          | 4       | 2    | 10   | 17   | 839           | 6                          | 4       | 3    | 8    | 16   |
| Unión Europea (15)                                     | 802           | 7                          | 4       | 3    | 10   | 16   | 782           | 7                          | 4       | 3    | 8    | 16   |
| Alemania                                               | 112           | 8                          | 2       | 5    | 15   | 12   | 167           | 9                          | 1       | 3    | 3    | 12   |
| Reino Unido                                            | 130           | 7                          | 8       | -5   | 12   | 5    | 112           | 7                          | 9       | -3   | 9    | 11   |
| Francia                                                | 98            | 5                          | -1      | 0    | 7    | 14   | 82            | 5                          | -1      | 3    | 10   | 20   |
| Italia                                                 | 73            | 5                          | -2      | 2    | 4    | 23   | 74            | 3                          | 0       | 3    | 10   | 21   |
| Suiza                                                  | 33            | 7                          | 2       | -6   | 7    | 17   | 20            | 6                          | 1       | 6    | 4    | 17   |
| Economías en transición                                | 72            | 17                         | 2       | 9    | 11   | 19   | 82            | 14                         | 2       | 16   | 15   | 21   |
| Europa Central y Oriental                              | 40            | 23                         | 1       | 6    | 5    | 21   | 38            | 18                         | 4       | 7    | 12   | 28   |
| Federación de Rusia                                    | 16            | 10                         | -2      | 17   | 20   | 18   | 27            | 11                         | -4      | 26   | 15   | 13   |
| África                                                 | 36            | 7                          | 3       | 1    | 3    | ...  | 46            | 5                          | 2       | 3    | 2    | ...  |
| Sudáfrica                                              | 6             | 6                          | 1       | -7   | 0    | 26   | 7             | 10                         | -1      | -9   | 3    | 36   |
| Oriente Medio                                          | 33            | 7                          | 11      | -9   | -4   | ...  | 49            | 2                          | 5       | -5   | -1   | ...  |
| Asia                                                   | 345           | 15                         | 3       | -1   | 8    | 6    | 394           | 13                         | 2       | -2   | 4    | 5    |
| Japón <sup>a</sup>                                     | 70            | 9                          | 1       | -7   | 2    | 8    | 110           | 8                          | -1      | -7   | 0    | 3    |
| China                                                  | 45            | 26                         | 10      | 9    | 20   | 13   | 54            | 43                         | 8       | 9    | 18   | ...  |
| Seis países comerciantes de Asia Oriental <sup>b</sup> | 156           | 17                         | 3       | -1   | 6    | 3    | 149           | 17                         | 3       | -3   | 4    | 4    |
| India                                                  | 25            | 8                          | 21      | 19   | 12   | 7    | 20            | 11                         | 15      | 16   | -1   | ...  |
| Pro memoria:                                           |               |                            |         |      |      |      |               |                            |         |      |      |      |
| TLCAN (3)                                              | 334           | 8                          | 7       | -3   | 1    | 4    | 283           | 5                          | 9       | -1   | 1    | 7    |
| MERCOSUR (4)                                           | 15            | 11                         | 6       | -5   | -11  | 12   | 20            | 16                         | 3       | -2   | -24  | 8    |
| ASEAN (10)                                             | 72            | 20                         | -1      | -1   | 7    | -1   | 89            | 22                         | 2       | -1   | 4    | 3    |
| Zona euro (12)                                         | 609           | 7                          | 2       | 5    | 10   | 18   | 611           | 8                          | 2       | 5    | 8    | 17   |
| Países en proceso de adhesión a la UE (10)             | 48            | -                          | 1       | 5    | 8    | 20   | 41            | -                          | 4       | 6    | 16   | 26   |
| PMA (49)                                               | 7             | 10                         | 3       | 0    | 6    | ...  | 17            | 5                          | 3       | 11   | 2    | ...  |
| Países en desarrollo                                   | 377           | 14                         | 5       | 0    | 5    | 6    | 419           | 13                         | 4       | 0    | 2    | 6    |
| Países en desarrollo de Asia                           | 249           | 18                         | 4       | 2    | 9    | 5    | 258           | 19                         | 4       | 1    | 5    | 5    |

<sup>a</sup> La categoría viajes se calcula con arreglo a la metodología de 2002.

<sup>b</sup> Hong Kong, China; Malasia; República de Corea; Singapur; Tailandia; y Taipei Chino.

Fuente: OMC.

## Apéndice-Cuadro IA.3

## Exportaciones mundiales de productos agropecuarios, por fase de elaboración, 1990-2002

(En miles de millones de dólares y porcentaje)

|      | Miles de millones de dólares |                |              |       |
|------|------------------------------|----------------|--------------|-------|
|      | Elaborados                   | Semielaborados | Sin elaborar | Total |
| 1990 | 150,1                        | 30,8           | 182,6        | 363,5 |
| 1991 | 159,8                        | 29,9           | 181,6        | 371,3 |
| 1992 | 177,9                        | 32,9           | 188,2        | 399,0 |
| 1993 | 173,0                        | 35,1           | 174,8        | 382,8 |
| 1994 | 196,0                        | 40,3           | 201,8        | 438,0 |
| 1995 | 228,0                        | 44,6           | 239,1        | 511,7 |
| 1996 | 235,3                        | 45,2           | 238,5        | 519,0 |
| 1997 | 232,2                        | 44,8           | 233,5        | 510,5 |
| 1998 | 226,0                        | 40,3           | 218,5        | 484,8 |
| 1999 | 223,0                        | 38,6           | 210,6        | 472,2 |
| 2000 | 215,6                        | 36,5           | 215,2        | 467,3 |
| 2001 | 226,9                        | 37,3           | 212,9        | 477,0 |
| 2002 | 237,6                        | 40,0           | 216,7        | 494,3 |

|      | Porcentaje |                |              |       |
|------|------------|----------------|--------------|-------|
|      | Elaborados | Semielaborados | Sin elaborar | Total |
| 1990 | 41,3       | 8,5            | 50,2         | 100   |
| 1991 | 43,0       | 8,1            | 48,9         | 100   |
| 1992 | 44,6       | 8,2            | 47,2         | 100   |
| 1993 | 45,2       | 9,2            | 45,7         | 100   |
| 1994 | 44,7       | 9,2            | 46,1         | 100   |
| 1995 | 44,6       | 8,7            | 46,7         | 100   |
| 1996 | 45,3       | 8,7            | 46,0         | 100   |
| 1997 | 45,5       | 8,8            | 45,7         | 100   |
| 1998 | 46,6       | 8,3            | 45,1         | 100   |
| 1999 | 47,2       | 8,2            | 44,6         | 100   |
| 2000 | 46,1       | 7,8            | 46,1         | 100   |
| 2001 | 47,6       | 7,8            | 44,6         | 100   |
| 2002 | 48,1       | 8,1            | 43,9         | 100   |

*Nota:* Los productos agropecuarios incluyen el pescado y la madera. Se incluye el comercio entre los países miembros de la UE.

*Fuente:* Base de datos Comtrade de las Naciones Unidas y OMC.

#### Apéndice-Cuadro IA.4

#### Proporción de productos elaborados en las exportaciones e importaciones de productos agropecuarios en determinadas economías, 1990-1991 y 2001-2002

(Porcentaje)

|                                           | Exportaciones |         | Importaciones |         |
|-------------------------------------------|---------------|---------|---------------|---------|
|                                           | 1990-91       | 2001-02 | 1990-91       | 2001-02 |
| <b>América del Norte y América Latina</b> |               |         |               |         |
| <b>Argentina</b>                          | 50            | 51      | 55            | 46      |
| <b>Brasil</b>                             | 47            | 40      | 29            | 32      |
| <b>Canadá</b>                             | 15            | 28      | 42            | 47      |
| <b>Chile</b>                              | 30            | 29      | 36            | 57      |
| Colombia                                  | 7             | 19      | 35            | 39      |
| Ecuador                                   | 6             | 20      | 28            | 50      |
| Estados Unidos                            | 30            | 38      | 36            | 41      |
| Honduras                                  | 13            | 15      | 57            | 67      |
| México                                    | 21            | 42      | 39            | 45      |
| Paraguay                                  | 19            | 29      | 94            | 75      |
| Perú                                      | 67            | 61      | 36            | 45      |
| <b>Europa Occidental</b>                  |               |         |               |         |
| UE 15                                     | 57            | 61      | 44            | 49      |
| comercio con terceros países              | 63            | 65      | 25            | 30      |
| comercio entre los países miembros        | 53            | 59      | 54            | 58      |
| Islandia                                  | 8             | 26      | 50            | 48      |
| Noruega                                   | 18            | 14      | 37            | 43      |
| Suiza                                     | 76            | 80      | 41            | 50      |
| Turquía                                   | 23            | 35      | 38            | 25      |
| <b>África y Oriente Medio</b>             |               |         |               |         |
| Arabia Saudita                            | ...           | ...     | 56            | 50      |
| Camerún                                   | 4             | 4       | 48            | 39      |
| Israel                                    | 43            | 44      | 27            | 42      |
| Jordania                                  | 27            | 54      | 34            | 42      |
| Kenya                                     | 13            | 20      | 36            | 53      |
| Omán                                      | 30            | 77      | 52            | 72      |
| Sudáfrica                                 | 24            | 28      | 32            | 48      |
| Túnez                                     | 54            | 50      | 30            | 25      |
| Zimbabwe                                  | 5             | 15      | 32            | 46      |
| <b>Asia</b>                               |               |         |               |         |
| <b>Australia</b>                          | 37            | 43      | 48            | 60      |
| China                                     | 28            | 42      | 20            | 19      |
| Corea, Rep. de                            | 26            | 47      | 16            | 31      |
| Filipinas                                 | 41            | 46      | 47            | 50      |
| India                                     | 18            | 19      | 20            | 41      |
| Indonesia                                 | 21            | 38      | 19            | 24      |
| Japón                                     | 60            | 48      | 27            | 40      |
| Malasia                                   | 36            | 64      | 35            | 38      |
| <b>Nueva Zelandia</b>                     | 52            | 62      | 49            | 61      |
| Pakistán                                  | 3             | 6       | 40            | 34      |
| Sri Lanka                                 | 3             | 5       | 24            | 33      |
| <b>Tailandia</b>                          | 29            | 40      | 21            | 33      |
| Taipei Chino                              | 53            | 27      | 25            | 37      |

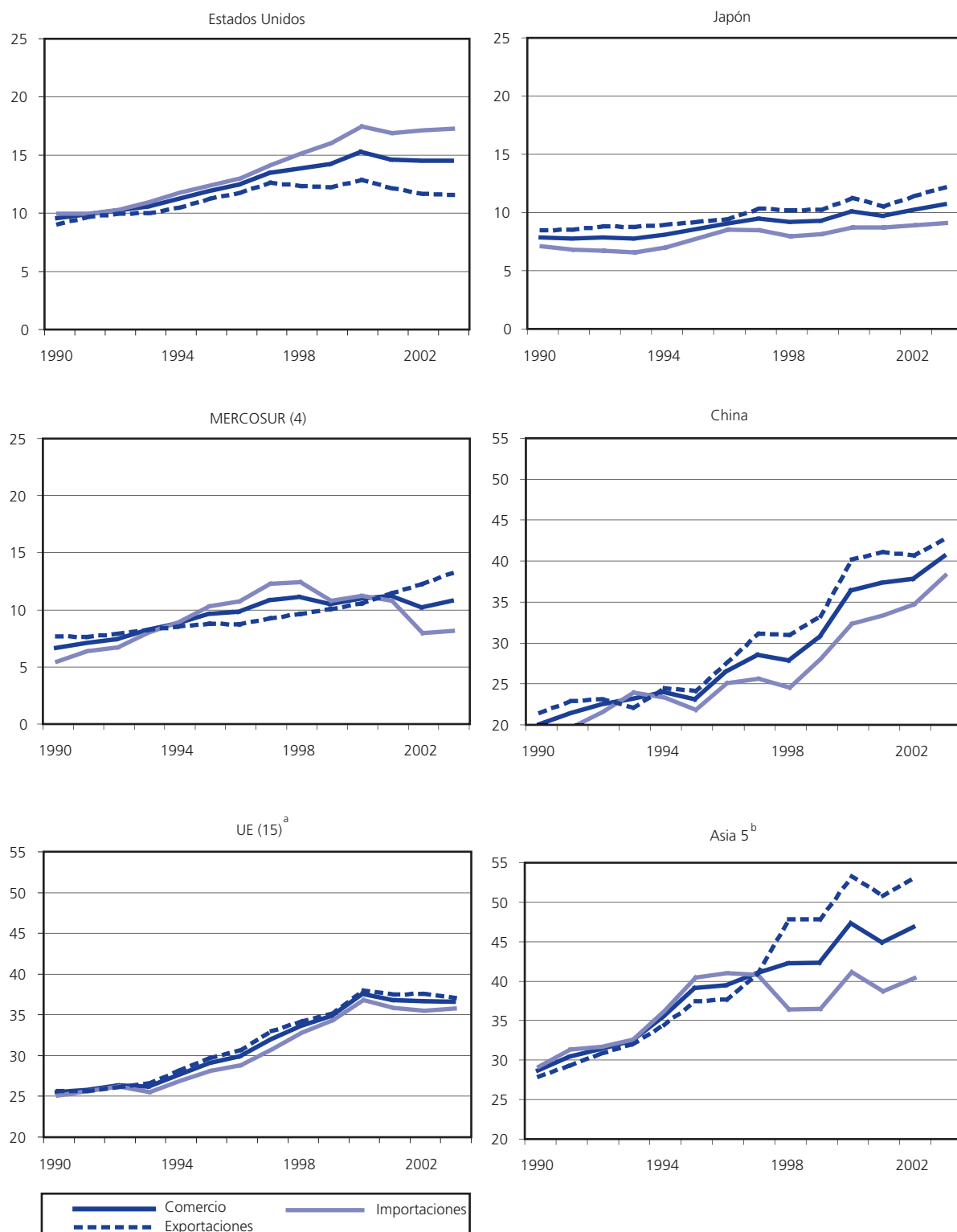
*Nota:* Los países en negrita indican un importante exportador neto de productos agropecuarios. Las cifras en cursiva indican que se han utilizado los datos correspondientes al año más próximo a los años de referencia sobre el que se dispone de información.

*Fuente:* Base de datos Comtrade de las Naciones Unidas y OMC.

# Apéndice-Gráfico IA.1

## La relación comercio/PIB en determinados países y regiones, 1990-2003

(Porcentaje, exportaciones e importaciones de bienes y servicios a precios constantes de 1995)



<sup>a</sup> Incluido el comercio entre los países miembros.

<sup>b</sup> Países más afectados por la crisis financiera asiática: Indonesia; Corea, Rep. de; Malasia; Filipinas; y Tailandia.

Fuente: Banco Mundial, Indicadores del Desarrollo Mundial y estimaciones de la OMC.



## B ALGUNOS ASPECTOS DEL COMERCIO Y LA POLÍTICA COMERCIAL

### 1. LAS PREFERENCIAS NO RECÍPROCAS Y EL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO

#### a) Introducción

Se habla de sistema preferencial sin reciprocidad cuando un país ofrece acceso a las exportaciones procedentes de otro país en condiciones más favorables de las que establece el arancel en vigor sin solicitar el acceso recíproco a los mercados. Estos acuerdos difieren del sistema de aranceles de la nación más favorecida consagrado en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, en virtud del cual los Miembros de la Organización Mundial del Comercio pueden beneficiarse del arancel aplicado por otros Miembros a la nación más favorecida. Son también distintos de los sistemas preferenciales con reciprocidad, como los acuerdos comerciales regionales en los que se ofrece a los signatarios de dichos acuerdos el acceso a los mercados sobre la base del principio de reciprocidad.<sup>1</sup>

El sistema de preferencias no recíprocas en vigor tiene su origen en la política comercial del decenio de 1960 y en la búsqueda de fórmulas para intensificar la participación de los países en desarrollo en el sistema comercial. Se estableció así el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), basado en gran medida en los principios intelectuales de los debates que condujeron al establecimiento de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Dicho sistema permitía a los países desarrollados otorgar de forma autónoma el acceso no recíproco a sus mercados a algunos productos de determinados países.<sup>2</sup> Desde entonces, el concepto de preferencias no recíprocas se ha ampliado considerablemente para incluir sistemas que se orientan a países concretos, por ejemplo, los países calificados como menos desarrollados (PMA) por las Naciones Unidas. Los sistemas de preferencias pueden ser también de ámbito regional, como el derivado de la Ley estadounidense sobre Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA) o del Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur (SPARTECA) impulsado por Australia.

Los sistemas de preferencias no recíprocas provocan una cierta tensión en el sistema multilateral de comercio, que ha dado lugar a un intenso debate sobre sus efectos positivos en los países en desarrollo. Aunque en general son bien recibidos por razones políticas y por los países que obtienen las preferencias, también son objeto de fuertes críticas por parte de los países que no las reciben, preocupados por la desviación del comercio, y de representantes del mundo académico a quienes preocupa su contribución al desarrollo. También han sido criticados por quienes tienen intereses sistémicos en el sistema comercial, que consideran que son uno de los elementos del proceso de erosión de los principios básicos del sistema multilateral de comercio (Hudec, 1987).<sup>3</sup> Los llamamientos hechos recientemente para interrumpir el proceso de liberalización multilateral con el fin de proteger los márgenes de preferencia han agudizado estas tensiones. Resulta sorprendente que mientras se desarrolla este debate sobre los sistemas de preferencias éstos sigan proliferando en formas distintas, entre ellas la ampliación de los sistemas en vigor a un grupo más numeroso de países. De hecho, el Banco Mundial ha propugnado recientemente un sistema no recíproco en virtud del cual los países desarrollados otorgarían el acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes a todos los productos procedentes de todos los países en desarrollo (Banco Mundial, 2003a).

En esta sección se aborda un debate que tiene lugar actualmente sobre la importancia de las preferencias como elementos de “desarrollo” y sus repercusiones en el sistema multilateral de comercio. En las tres subsecciones

<sup>1</sup> Para más información sobre los aspectos económicos de los acuerdos comerciales regionales véase la sección IB.3 de OMC (2003a).

<sup>2</sup> La naturaleza autónoma del sistema supone también que los países donantes pueden decidir discrecionalmente la lista de países a los que se aplica.

<sup>3</sup> Low (2003) presenta de forma sucinta los argumentos de Hudec contra los sistemas preferenciales: “Hudec considera que un régimen basado en el principio NMF es la única protección real para los países en desarrollo. No se refiere únicamente a los países en desarrollo avanzados, que son los más expuestos a la discriminación derivada de los sistemas de protección, sino también a los países más pequeños, que pueden sufrir una mayor incertidumbre y formas de discriminación difíciles de prever en el marco de los acuerdos preferenciales múltiples.”

que siguen se examinan los aspectos económicos de los sistemas de preferencias, las características de los regímenes preferenciales y sus consecuencias para el sistema multilateral de comercio. Por último, se formulan unas breves observaciones finales.

## b) Aspectos económicos y políticos de los sistemas de preferencias

Las preferencias no recíprocas afectan de manera distinta a los países que las otorgan, a los países beneficiarios y a los que no se benefician de ellas. A continuación se analizan los costos y beneficios de las preferencias para esos tres grupos de países. Hay que apresurarse a señalar que solamente existe un margen preferencial porque el país que otorga las preferencias aplica un arancel NMF positivo. El carácter no recíproco y autónomo de las preferencias implica que en buena medida las decisiones sobre qué preferencias deben ofrecerse y a quién se ofrecen las adoptan los países que las otorgan en función de consideraciones nacionales (es decir, el argumento central que las inspira no es satisfacer los intereses de los países beneficiarios). De ello se desprende que el análisis de economía política en el que se basan las reducciones de los aranceles NMF no debe verse afectado en su mayor parte por el problema de la erosión de las preferencias. Sin embargo, como se explicará en la subsección d) *infra*, la dinámica de la ronda de negociaciones multilaterales en curso puede influir en la forma en que los países que otorgan preferencias determinan sus aranceles NMF.

Una de las razones que se adujeron en un principio para la concesión de preferencias no recíprocas era que un mayor acceso los mercados favorecería a los países en desarrollo a través del comercio en lugar de la ayuda. El lema “comercio en lugar de ayuda” denotaba una transferencia de los países desarrollados a los países en desarrollo, pero no mediante la entrega directa de recursos financieros, como ocurre con la ayuda.<sup>4</sup> En el caso de las preferencias, la transferencia se produce de los productores nacionales y el gobierno de los países desarrollados importadores a los productores de los países en desarrollo beneficiarios (recuadro IB1.1).

Los principales defensores intelectuales de los sistemas preferenciales suelen considerarlos como parte de una política de sustitución de las importaciones. En consecuencia, el acceso preferencial a los mercados se ha combinado habitualmente con llamamientos a mantener la protección en el mercado nacional del país al que se otorgan preferencias. Las preferencias son, pues, consideradas a menudo no sólo como un mecanismo para transferir recursos reales de los países desarrollados a los países en desarrollo, sino como un elemento de la política industrial. El planteamiento subyacente era el de reducir la competencia extranjera en el mercado nacional y buscar al mismo tiempo una ventaja exportadora frente a los competidores de los países desarrollados (y de otros países en desarrollo).

En síntesis, los beneficios de los sistemas de preferencias para los países en desarrollo consisten en un mayor acceso a los mercados de los países desarrollados, un aumento del volumen y los precios de las exportaciones, un mayor bienestar económico, un incremento del empleo y un crecimiento económico más elevado. Aunque no es fácil cuantificar los beneficios de los sistemas de preferencias, las estimaciones de los márgenes preferenciales de que se disponen indican que pueden equivaler a una parte importante del valor de las exportaciones del país en desarrollo en cuestión. No obstante, se ha demostrado que el aumento del bienestar suelen ser menor que los márgenes preferenciales. En algunos casos, por ejemplo, cuando los márgenes preferenciales se aplican en el marco de sistemas de contingentes arancelarios, los ingresos pueden obtenerlos las empresas del país importador, con el consiguiente descenso de los beneficios para los países beneficiarios (Tangermann, 2002).<sup>5</sup>

Las preferencias comerciales pueden entrañar costos para los países beneficiarios. Pueden llevar a modificar el modelo de producción del país receptor de manera que no sea compatible con su ventaja comparativa. Este riesgo se agrava por la falta de previsibilidad propia de las preferencias. Son los países que las otorgan quienes deciden la amplitud y el alcance de los sistemas preferenciales y la modificación de dichos sistemas comportará costos de ajuste cuando los exportadores intenten sobrevivir sin las preferencias.

<sup>4</sup> Para más información sobre el establecimiento del SGP en la UNCTAD, véase el documento WT/COMTD/W/93 de la OMC, de 5 de octubre de 2001.

<sup>5</sup> En este caso, la distribución de los ingresos dependerá del sistema de asignación de los contingentes.

**Recuadro IB1.1: La transferencia de renta y las preferencias no recíprocas**

En este recuadro se analizan los principios económicos básicos de las preferencias no recíprocas. Ciertamente, para otorgar una preferencia un país debe aplicar un arancel. El arancel aumenta el precio de la mercancía protegida en el mercado nacional por encima del precio del mercado mundial, lo que comporta rentas para los productores nacionales e ingresos para el gobierno. El acceso preferencial a los mercados para las importaciones procedentes de algunos países se traducirá en una disminución de la renta de los productores nacionales, una parte del cual se transferirá a productores extranjeros de los países que reciben las preferencias. También el gobierno sufrirá una pérdida de ingresos.

El marco analítico en el que se estudia el efecto de las preferencias no recíprocas sobre los exportadores preferenciales y no preferenciales es el mismo que se utiliza para examinar las preferencias recíprocas (Bora *et al.*, 2002; Tangermann, 2002). En su forma más simple, es un marco que afecta a tres países con la comercialización de un único producto. Un país importa el producto y los otros dos son, respectivamente, el beneficiario y el no beneficiario del tipo arancelario preferencial. Se parte además del supuesto de que los beneficios que obtiene el país que recibe las preferencias dependen únicamente del margen preferencial, pues la preferencia no afecta a la oferta del producto al precio mundial; cuanto mayor sea el margen mayor será el precio que reciben los exportadores, así como la cantidad que exportan y su bienestar. Los exportadores que no se benefician de las preferencias perderán, porque el precio nacional lo seguirá determinando el precio mundial. Las exportaciones que se benefician de las preferencias impedirán sus exportaciones.

Este resultado global puede ser distinto si se modifican algunos supuestos, como la respuesta de la oferta a una modificación del precio y el grado en que se pueden sustituir las exportaciones procedentes de países beneficiarios por las de países no beneficiarios. Consideremos esos dos aspectos. En primer lugar, la respuesta de la oferta. El incremento del margen preferencial alteraría los precios relativos en favor de los proveedores de los países a los que se otorgan preferencias. La medida en que podrán responder a la ampliación del acceso a los mercados dependerá de la respuesta de la oferta (la elasticidad de la oferta). Cuanto mayor sea la elasticidad, mayor será la respuesta y, por ende, el efecto sobre el comercio. Sin embargo, este efecto está condicionado a la demanda, que depende de la elasticidad cruzada de la sustitución en función de los precios (es decir, el grado de sustituibilidad a medida que cambian los precios relativos) entre las exportaciones de los proveedores a los que se otorgan preferencias y las de aquellos que no se benefician de ellas. Cuanto mayor sea la sustituibilidad, mayor será el efecto de los sistemas preferenciales sobre el comercio. Cuanto menos sustituibles sean los productos, menor será el efecto. En un caso extremo en el que los productos no sean sustituibles, la concesión de preferencias no tendrá efecto alguno de desviación del comercio, pero ese caso es muy improbable.

Según el margen preferencial y la respuesta de la oferta de exportación en el país receptor, las preferencias pueden deprimir los precios en el mercado del país que las otorga, suscitando la oposición de los productores de ese país y de los países no beneficiarios. Las preferencias no recíprocas pueden tener también repercusiones sobre las políticas comerciales de los países receptores. Estudios recientes han puesto de manifiesto que retrasan la liberalización del comercio, pues los países beneficiarios de SGP son más renuentes a reducir los obstáculos arancelarios que los países en desarrollo no beneficiarios o aquellos a los que dejan de aplicarse los sistemas SGP (Ozden y Reinhardt, 2003). La razón estriba en que en un sistema de reciprocidad son los exportadores quienes presionan a sus gobiernos para que reduzcan los aranceles con el fin de conseguir el acceso los mercados. Ese incentivo desaparece cuando las preferencias se otorgan sin la condición de reciprocidad.

Mientras que el efecto inmediato de las preferencias sobre los países beneficiarios es positivo, las repercusiones sobre el país que las otorga dependerán de determinados factores, que, de hecho, pueden empeorar la situación del país. Ello está en función del equilibrio entre los ingresos arancelarios que se dejan de percibir y la pérdida de producción nacional, por un lado, y los beneficios que obtienen los consumidores con el descenso de los precios de las importaciones, por otro. El efecto global depende de la situación concreta de cada país que otorga preferencias y de los productos específicos a los que se aplica el acceso preferencial (recuadro IB1.1).

La economía política de los sistemas preferenciales sin reciprocidad es tan complicada como sus aspectos económicos. Como se pone de manifiesto más adelante, estos sistemas son selectivos respecto de los países y productos que consiguen un mayor acceso a los mercados. Un factor a considerar es que con frecuencia los productos de interés para las exportaciones de los países en desarrollo quedan excluidos de los sistemas preferenciales, debido en parte a presiones internas. Sin embargo, en algunos casos se concede el acceso a líneas de productos sensibles, aunque solamente a un grupo determinado de países. Este acceso selectivo induce a los beneficiados a presionar para impedir la reducción del arancel NMF y la extensión de los sistemas preferenciales sin reciprocidad a otros países. Al mismo tiempo, en los países que otorgan las preferencias se opondrán a la reducción de los aranceles NMF aquellos grupos a los que la liberalización obligará a soportar unos determinados costos de ajuste.

La preocupación sobre la erosión de las preferencias no se limita al efecto de las reducciones de los aranceles NMF. Los márgenes preferenciales no recíprocos pueden resultar también erosionados como consecuencia de los acuerdos comerciales regionales recíprocos que suscriba un país que otorga preferencias. Un ejemplo reciente en este sentido es la solicitud de los países de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) para obtener condiciones de igualdad con el Canadá y México en el acceso al mercado de los Estados Unidos, dado que el Canadá y México habían obtenido anteriormente, en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, condiciones de acceso al mercado más favorables de las establecidas en la ICC.

No parece haber duda sobre las repercusiones de los sistemas de preferencias no recíprocas en el tercer grupo de países, los países exportadores no beneficiarios. Sus exportaciones resultan discriminadas por la aplicación de esos sistemas, y pierden oportunidades comerciales.

Las preferencias también tienen consecuencias para el programa de negociaciones multilaterales. Pueden agotar el capital negociador, pues los países en desarrollo tienen que equilibrar su participación a escala multilateral con la negociación de preferencias a nivel bilateral. El resultado es que los países tienden a tratar de conseguir acuerdos bilaterales a expensas de su participación en las actividades multilaterales a través de la OMC (Brenton, 2003). El acceso preferencial a los mercados puede disminuir el incentivo de los países en desarrollo para participar activamente en las negociaciones multilaterales, por considerar que no obtendrán más concesiones en el proceso multilateral o por las preocupaciones sobre la erosión de las preferencias. Eso puede provocar un conflicto de intereses entre los países en desarrollo a los que se otorgan preferencias y aquellos que quedan excluidos de las mismas.

Las negociaciones multilaterales también pueden verse afectadas por el ejercicio del poder de los países que otorgan preferencias. Las preferencias comerciales pueden ser utilizadas para conseguir apoyo externo a sus políticas proteccionistas. Los países beneficiarios tienen razones para apoyar las políticas de los países que otorgan preferencias y para presionar para que se mantengan las preferencias y ello puede obstaculizar los esfuerzos destinados a promover en la OMC los beneficios de la liberalización mundial del comercio (Topp, 2001).

### c) Características de los regímenes preferenciales

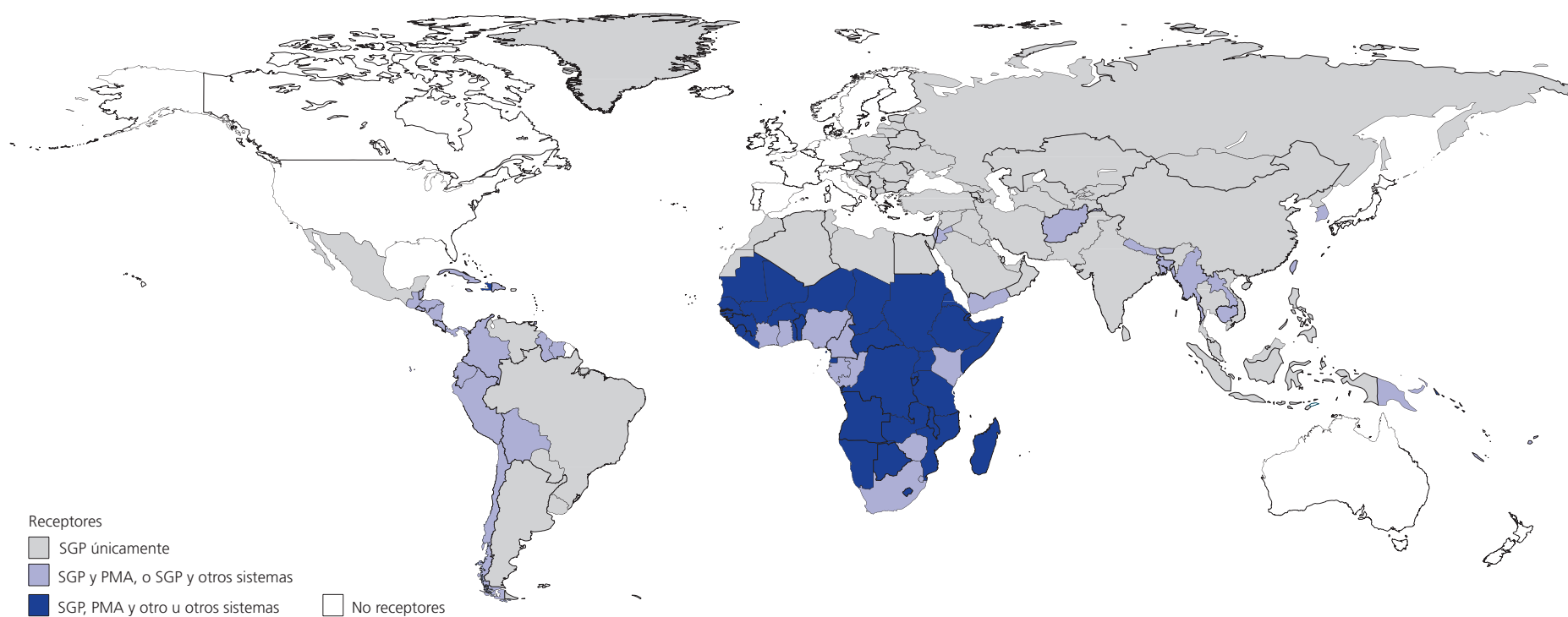
El alcance y la amplitud de los sistemas de preferencias no recíprocas han aumentado desde que se iniciaron a comienzos del decenio de 1970.<sup>6</sup> Actualmente existen varios sistemas más especializados destinados a grupos concretos de países en función de su nivel de desarrollo (como los países menos adelantados) o que se aplican a regiones concretas.

Como en el caso de los acuerdos regionales recíprocos, el número creciente de sistemas preferenciales sin reciprocidad han dado lugar a una compleja red de arreglos. Como ejemplo de los sistemas establecidos recientemente cabe mencionar el sistema de preferencias que ofrece la Unión Europea a los países de África, el Caribe y el Pacífico (régimen de preferencias ACP) y el sistema ofrecido por los Estados Unidos a los países del Caribe, que se conoce como Iniciativa de la Cuenca del Caribe. El gráfico IB1.1 ilustra este complicado panorama. Los países desarrollados son los únicos países que no se benefician de ningún tipo de sistema de preferencias. A la mayor parte de los países se les aplica al menos un tipo de régimen preferencial además del SGP.

<sup>6</sup> Estos sistemas de preferencias no comenzaron con el SGP. En 1931, el Reino Unido ofreció a sus colonias preferencias no recíprocas mediante el Sistema de Preferencias del Commonwealth, que está todavía en vigor.

Gráfico IB1.1

Mapa de los sistemas de preferencias no recíprocas, 2002



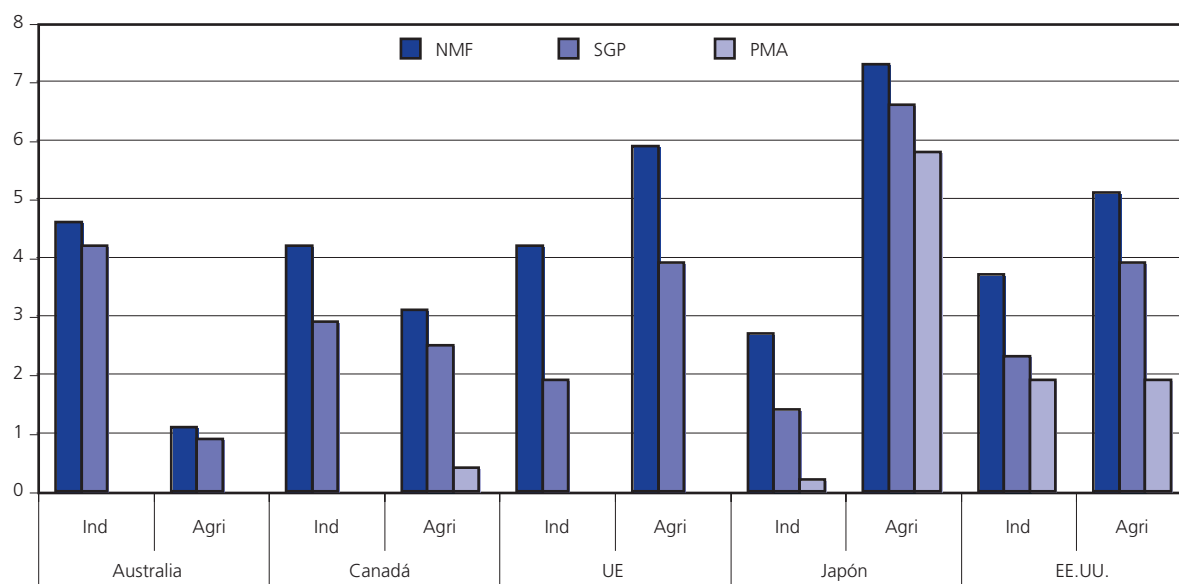
*Nota:* La información sobre el ámbito de aplicación de los sistemas figura en las notas técnicas.

*Fuente:* OMC – BID.

### i) ¿Mayor acceso los mercados?

Evaluar en qué medida los sistemas preferenciales sin reciprocidad dan lugar a un mayor acceso a los mercados es una tarea difícil, dado que dichos sistemas son de carácter selectivo y raramente se aplican a todo el arancel de un país.<sup>7</sup> Desde una perspectiva global, es importante distinguir entre lo que se ofrece mediante el acceso NMF y lo que se ofrece con carácter preferencial. En muchos países que otorgan preferencias los niveles de protección ya son reducidos, aunque sus crestas arancelarias se aplican principalmente a productos de interés para las exportaciones de los países en desarrollo. Por otra parte, es preciso proceder con prudencia al determinar el método para medir el acceso a los mercados.<sup>8</sup> En el gráfico IB1.2 se compara el promedio de los tipos arancelarios aplicados a los productos agrícolas y no agrícolas en varios mercados y varios sistemas. Se observa una diferencia apreciable entre los diferentes sistemas, lo que parecería indicar un nivel positivo de acceso preferencial a los mercados para los beneficiarios de los distintos sistemas en comparación con el arancel NMF. Se produce también un efecto de cascada en las preferencias en favor de los PMA. Los datos que se presentan en el gráfico muestran que el nivel global de acceso a los mercados para los PMA es mayor que el que se otorga a los beneficiarios del SGP y en relación con los valores arancelarios NMF.

**Gráfico IB1.2**  
**Promedio del arancel aplicado en los principales mercados desarrollados por regímenes arancelarios, 2002**  
(Porcentaje)



*Nota:* En 2003, los PMA tenían acceso a Australia en franquicia arancelaria para todos los productos y al Canadá para los productos industriales. El año de referencia para los aranceles aplicados en Australia es 2001. Véanse las notas técnicas respecto de la metodología utilizada para el cálculo.

*Fuente:* OMC – BID.

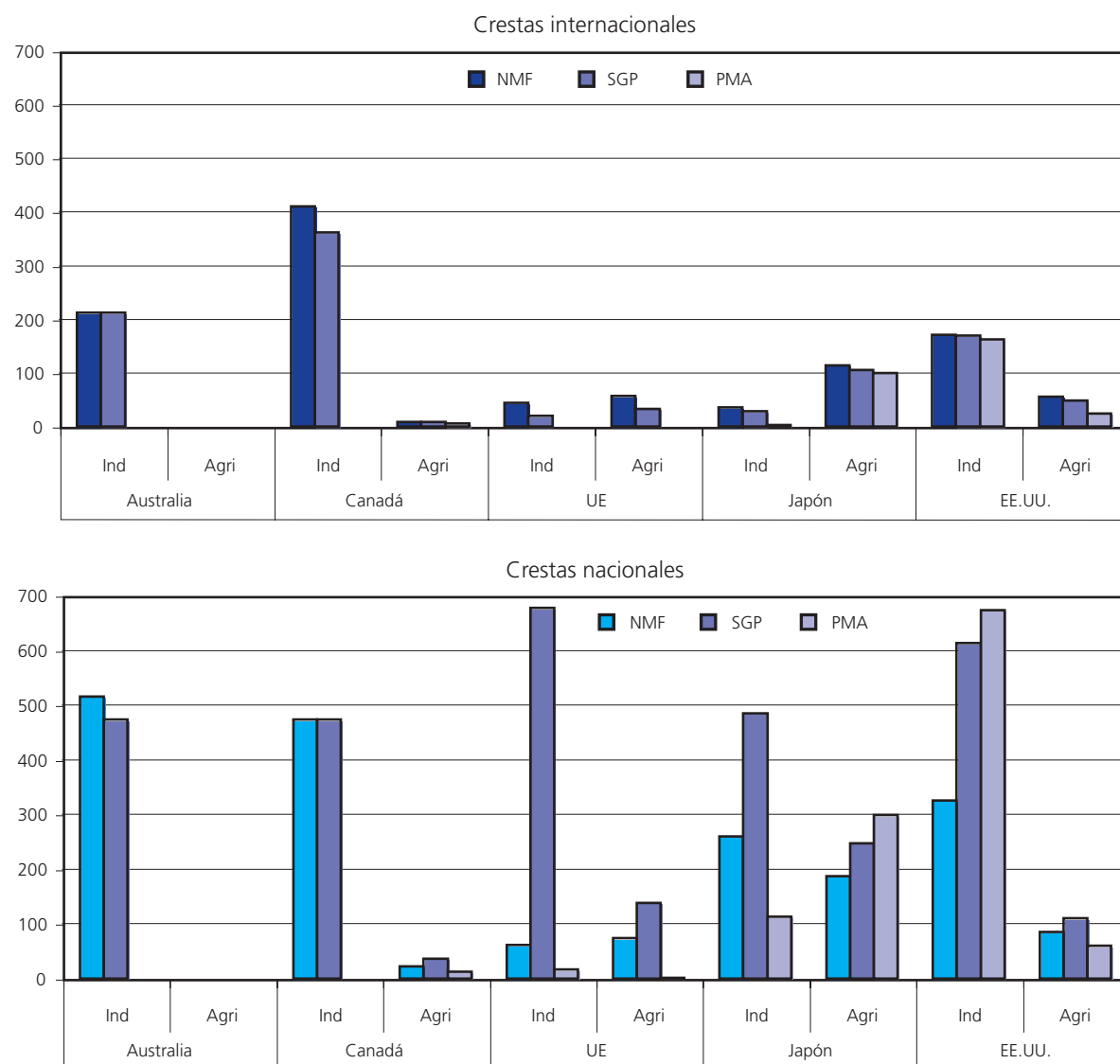
Una reducción del promedio del tipo arancelario no representa necesariamente un mayor acceso real a los mercados, habida cuenta de que las exportaciones de los países en desarrollo, y especialmente de los PMA, se limitan a un número reducido de productos y la supresión de los derechos aplicables a los productos que no exportan no contribuirá a intensificar sus intercambios comerciales. De hecho, uno de los problemas de los sistemas preferenciales es que tienden a excluir sectores políticamente sensibles.

<sup>7</sup> Por ejemplo, Australia, Noruega y Suiza ofrecen acceso total a los mercados libre de derechos y de contingentes a los productos procedentes de PMA. El programa de la UE para el acceso a los mercados de los PMA facilita un mayor acceso a todos los productos excepto las armas y municiones. En el sistema de preferencias del Canadá para los PMA quedan excluidos los productos lácteos, la carne, las aves de corral y los huevos.

<sup>8</sup> Por ejemplo, se puede utilizar el porcentaje de líneas arancelarias exentas de derechos. Sin embargo, la declaración de que el 99 por ciento de las líneas arancelarias están exentas de derechos tal vez no constituye una indicación real del acceso a los mercados. En realidad, un porcentaje significativo de las importaciones procedentes de países beneficiarios podría estar incluido en el restante 1 por ciento de las líneas arancelarias que no están libres de derechos.

Gráfico IB1.3

Número de crestas arancelarias internacionales y nacionales en los principales mercados desarrollados, por regímenes arancelarios, 2002



*Nota:* El año de referencia para los aranceles aplicados en Australia es 2001. En 2003, los PMA tenían acceso a Australia en franquicia arancelaria para todos los productos y al Canadá para los productos industriales. Véanse las notas técnicas respecto de la metodología utilizada para el cálculo.

*Fuente:* OMC – BID.

Esta cuestión se ilustra en los gráficos IB1.3 y IB1.4, en los que se comparan la frecuencia y el promedio de los tipos de las líneas arancelarias que son superiores al 15 por ciento (cresta internacional) o el triple del promedio nacional (cresta nacional). El gráfico IB1.3 pone de manifiesto que el número de crestas internacionales no se reduce de forma significativa en los distintos sistemas de preferencias no recíprocas. Además, habida cuenta de la metodología utilizada para calcular las crestas nacionales, esta discriminación resulta más pronunciada en el gráfico IB1.4, en el que el número de crestas nacionales en los sistemas de preferencias no recíprocas es mayor que en el régimen arancelario NMF.<sup>9</sup> En conjunto, los dos gráficos indican que, en general, los sistemas preferenciales propician un mayor acceso a los mercados pero no contribuyen a reducir el nivel de protección en sectores muy protegidos.<sup>10</sup>

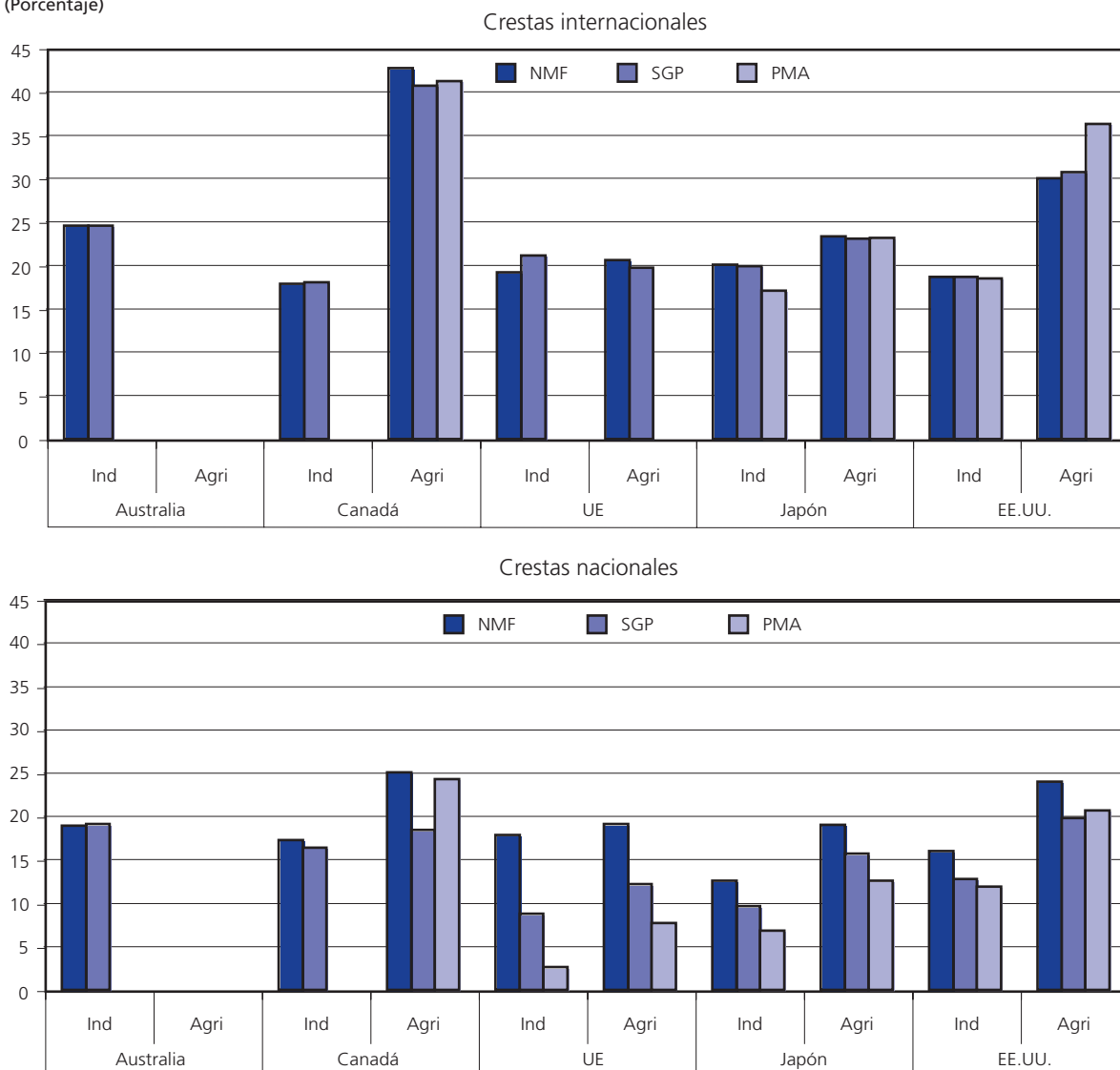
<sup>9</sup> Como las crestas nacionales se definen como los aranceles que exceden tres veces el promedio del régimen arancelario, el valor utilizado en los sistemas preferenciales es el promedio del sistema en cuestión, que es inferior al promedio NMF.

<sup>10</sup> Las líneas de productos sensibles son aquellas a las que se aplican aranceles elevados, definidos por las crestas arancelarias nacionales e internacionales.

Gráfico IB1.4

**Promedio arancelario de las crestas arancelarias internacionales y nacionales en los principales mercados desarrollados por regímenes arancelarios, 2002**

(Porcentaje)



*Nota:* En 2003, los PMA tenían acceso a Australia en franquicia arancelaria para todos los productos y al Canadá para los productos industriales. El año de referencia para los aranceles aplicados en Australia es 2001. Véanse las notas técnicas respecto de la metodología utilizada para el cálculo.

*Fuente:* OMC – BID.

El cuadro IB1.1 representa un indicador de la posibilidad de acogerse a las preferencias. En la primera columna figura el porcentaje de las importaciones totales que entraron en el Canadá, las Comunidades Europeas, el Japón y los Estados Unidos en franquicia arancelaria en 2002, tanto en el marco del régimen NMF como en el de distintos sistemas preferenciales. Por ejemplo, el cuadro indica que fue en el Japón donde entró un porcentaje más elevado de las importaciones (el 58 por ciento del total) en franquicia arancelaria sobre una base NMF. Por el contrario, la cifra más baja (el 37 por ciento) correspondió a los Estados Unidos. Los porcentajes correspondientes al Canadá, las Comunidades Europeas y los Estados Unidos fueron el 51 por ciento, el 56 por ciento y el 43 por ciento, respectivamente. Ciertamente, un factor que influye en la concesión del acceso preferencial es el grado en que el comercio ya se realiza libre de derechos en régimen NMF.

Asimismo, el cuadro indica el efecto de cada sistema preferencial en las importaciones libres de derechos de los beneficiarios de dicho sistema. Por ejemplo, si se considera el SGP de las Comunidades Europeas, de las exportaciones totales procedentes de los países que podían acogerse a él, el 49 por ciento podía acogerse al régimen de exención

de derechos NMF, el 19 por ciento al SGP, el 2 por ciento al régimen de los PMA y el 2 por ciento al régimen de los países ACP. De esa forma, el 72 por ciento de las exportaciones de los países beneficiarios del SGP podían entrar en el mercado de las CE en régimen de franquicia arancelaria. Una precisión importante respecto de este cuadro es que no se tiene en cuenta la utilización de las preferencias. Como se desprende también del cuadro, el sistema dimanante de la AGOA en los Estados Unidos es el que proporciona a los beneficiarios una mayor exención de derechos en régimen NMF. En virtud del mismo, un 60 por ciento más de las exportaciones de los países beneficiarios entran en régimen de franquicia arancelaria en los Estados Unidos, lo que contribuye significativamente a que el 91 por ciento de las exportaciones de esos países obtengan el acceso libre de derechos en los Estados Unidos.

#### Cuadro IB1.1

#### Importaciones en franquicia arancelaria por principales mercados desarrollados, sistemas sin reciprocidad y beneficiarios, 2002

(Porcentaje de las importaciones totales procedentes de los grupos de países respectivos)

| Régimen arancelario                                     | TODO EL MUNDO | Grupo de países que pueden acogerse a un sistema preferencial sin reciprocidad |     |     |     |     |      |      |
|---------------------------------------------------------|---------------|--------------------------------------------------------------------------------|-----|-----|-----|-----|------|------|
|                                                         |               | SGP                                                                            | PMA | CCC | ACP | ICC | AGOA | APTA |
| Canadá                                                  |               |                                                                                |     |     |     |     |      |      |
| NMF                                                     | 50            | 56                                                                             | 64  | 90  | -   | -   | -    | -    |
| SGP                                                     | 1             | 6                                                                              | 2   | 4   | -   | -   | -    | -    |
| PMA                                                     | 0             | 0                                                                              | 3   | 0   | -   | -   | -    | -    |
| Países caribeños del Commonwealth (CCC)                 | 0             | 0                                                                              | 0   | 6   | -   | -   | -    | -    |
| Total franquicia arancelaria                            | 51            | 62                                                                             | 68  | 99  | -   | -   | -    | -    |
| Total comercio                                          | 100           | 100                                                                            | 100 | 100 | -   | -   | -    | -    |
| Comunidades Europeas                                    |               |                                                                                |     |     |     |     |      |      |
| NMF                                                     | 47            | 49                                                                             | 51  | -   | 63  | -   | -    | -    |
| SGP                                                     | 8             | 19                                                                             | 2   | -   | 11  | -   | -    | -    |
| PMA                                                     | 1             | 2                                                                              | 47  | -   | 5   | -   | -    | -    |
| ACP                                                     | 1             | 2                                                                              | 0   | -   | 15  | -   | -    | -    |
| Total franquicia arancelaria                            | 56            | 72                                                                             | 100 | -   | 93  | -   | -    | -    |
| Total comercio                                          | 100           | 100                                                                            | 100 | -   | 100 | -   | -    | -    |
| Japón                                                   |               |                                                                                |     |     |     |     |      |      |
| NMF                                                     | 58            | 50                                                                             | 18  | -   | -   | -   | -    | -    |
| SGP                                                     | 4             | 9                                                                              | 3   | -   | -   | -   | -    | -    |
| PMA                                                     | 0             | 0                                                                              | 17  | -   | -   | -   | -    | -    |
| Total franquicia arancelaria                            | 62            | 58                                                                             | 39  | -   | -   | -   | -    | -    |
| Total comercio                                          | 100           | 100                                                                            | 100 | -   | -   | -   | -    | -    |
| Estados Unidos                                          |               |                                                                                |     |     |     |     |      |      |
| NMF                                                     | 43            | 39                                                                             | 8   | -   | -   | 27  | 25   | 38   |
| SGP                                                     | 2             | 13                                                                             | 2   | -   | -   | 9   | 5    | 9    |
| PMA                                                     | 0             | 3                                                                              | 45  | -   | -   | 0   | 0    | 0    |
| Ley de Recuperación de la Cuenca del Caribe             | 0             | 1                                                                              | 0   | -   | -   | 12  | 0    | 0    |
| Ley de Crecimiento y Oportunidades de África            | 1             | 5                                                                              | 0   | -   | -   | 0   | 60   | 0    |
| Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos | 0             | 0                                                                              | 0   | -   | -   | 0   | 0    | 11   |
| Total franquicia arancelaria                            | 46            | 60                                                                             | 54  | -   | -   | 48  | 91   | 58   |
| Total comercio                                          | 100           | 100                                                                            | 100 | -   | -   | 100 | 100  | 100  |

Note: El cero en cursiva indica que el valor porcentual es superior al 0 por ciento pero inferior al 0,5 por ciento. Para la metodología utilizada en el cálculo véanse las notas técnicas..

Fuente: OMC – BID.

Aunque las importaciones que se benefician de preferencias sean reducidas en relación con el total, las preferencias pueden ser importantes para determinados exportadores. Para determinar ese extremo se estimó para todos los países el porcentaje de las exportaciones destinadas a determinados mercados que entran con un margen preferencial positivo. En el cuadro IB1.2 figuran los 25 primeros países por la importancia de sus exportaciones. Por razones obvias, como la estructura del régimen preferencial, los países identificados no son los mismos en los diferentes mercados. En general, los países enumerados forman parte del grupo de países ACP y PMA, aunque algunos países en desarrollo de mayor tamaño, como China y la India, también ocupan un lugar destacado.

## Cuadro IB1.2

## Participación de los 25 principales beneficiarios de sistemas preferenciales en las exportaciones totales destinadas a los principales mercados desarrollados, 2002

(Millones de dólares y porcentajes)

| Canadá               |                                                       |                      | Comunidades Europeas |                                                       |                      | Japón             |                                                       |                      | Estados Unidos      |                                                       |                      | Total               |                                                       |                      |
|----------------------|-------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|-------------------------------------------------------|----------------------|-------------------|-------------------------------------------------------|----------------------|---------------------|-------------------------------------------------------|----------------------|---------------------|-------------------------------------------------------|----------------------|
| Exportador           | Exportaciones que pueden beneficiarse de preferencias |                      | Exportador           | Exportaciones que pueden beneficiarse de preferencias |                      | Exportador        | Exportaciones que pueden beneficiarse de preferencias |                      | Exportador          | Exportaciones que pueden beneficiarse de preferencias |                      | Exportador          | Exportaciones que pueden beneficiarse de preferencias |                      |
|                      | Parte de las export.                                  | Valor de las export. |                      | Parte de las export.                                  | Valor de las export. |                   | Parte de las export.                                  | Valor de las export. |                     | Parte de las export.                                  | Valor de las export. |                     | Parte de las export.                                  | Valor de las export. |
| Rep. Centroafricana. | 88                                                    | 0                    | Maldivas             | 99                                                    | 35                   | Lesotho           | 100                                                   | 0                    | Angola              | 98                                                    | 3032                 | Mozambique          | 91                                                    | 525                  |
| Antigua y Barbuda    | 85                                                    | 1                    | Bangladesh           | 98                                                    | 2944                 | Santa Lucía       | 100                                                   | 0                    | Nigeria             | 98                                                    | 5550                 | Túnez               | 84                                                    | 4509                 |
| Barbados             | 71                                                    | 3                    | Macao, China         | 96                                                    | 639                  | Mauritania        | 93                                                    | 39                   | Gabón               | 94                                                    | 1242                 | Senegal             | 82                                                    | 316                  |
| Fiji                 | 67                                                    | 3                    | Bahrein              | 94                                                    | 256                  | Letonia           | 87                                                    | 15                   | Camerún             | 82                                                    | 134                  | Gabón               | 76                                                    | 1321                 |
| Guinea-Bissau        | 52                                                    | 0                    | Mozambique           | 94                                                    | 519                  | Senegal           | 78                                                    | 9                    | Congo, Rep.Dem.     | 81                                                    | 154                  | Níger               | 75                                                    | 14                   |
| Panamá               | 51                                                    | 4                    | Trinidad y Tabago    | 91                                                    | 376                  | Marruecos         | 77                                                    | 251                  | Congo               | 78                                                    | 137                  | Gambia              | 74                                                    | 17                   |
| Zimbabwve            | 49                                                    | 3                    | Islas Salomón        | 89                                                    | 1                    | Dominica          | 63                                                    | 1                    | Mozambique          | 72                                                    | 6                    | Marruecos           | 70                                                    | 4377                 |
| República Kirguisa   | 47                                                    | 0                    | Pakistán             | 87                                                    | 2317                 | Egipto            | 58                                                    | 40                   | Malawi              | 66                                                    | 45                   | Croacia             | 60                                                    | 1393                 |
| Gambia               | 45                                                    | 0                    | Myanmar              | 86                                                    | 329                  | Zambia            | 56                                                    | 37                   | Gambia              | 64                                                    | 0                    | Namibia             | 59                                                    | 244                  |
| Burkina Faso         | 39                                                    | 0                    | Túnez                | 85                                                    | 4491                 | Bangladesh        | 55                                                    | 62                   | Mauritania          | 64                                                    | 0                    | Chipre              | 58                                                    | 297                  |
| Corea, Rep. de       | 38                                                    | 1162                 | Senegal              | 83                                                    | 306                  | Bahrein           | 53                                                    | 84                   | Saint Kitts y Nevis | 61                                                    | 28                   | ERY de Macedonia    | 58                                                    | 295                  |
| México               | 38                                                    | 3062                 | Níger                | 82                                                    | 13                   | Rep. Dominicana   | 52                                                    | 18                   | Zimbabwve           | 57                                                    | 56                   | Bangladesh          | 57                                                    | 3052                 |
| Haití                | 36                                                    | 2                    | Madagascar           | 81                                                    | 363                  | Haití             | 50                                                    | 0                    | Santa Lucía         | 55                                                    | 9                    | Albania             | 56                                                    | 77                   |
| China                | 35                                                    | 3517                 | Jamaica              | 76                                                    | 355                  | Ecuador           | 45                                                    | 82                   | Bolivia             | 51                                                    | 78                   | Nigeria             | 56                                                    | 6204                 |
| Lituania             | 35                                                    | 6                    | Marruecos            | 75                                                    | 4098                 | Zimbabwve         | 38                                                    | 48                   | Georgia             | 49                                                    | 8                    | Angola              | 55                                                    | 3086                 |
| Níger                | 35                                                    | 0                    | Namibia              | 75                                                    | 240                  | Myanmar           | 37                                                    | 41                   | Barbados            | 48                                                    | 14                   | Kenya               | 54                                                    | 538                  |
| Sierra Leona         | 35                                                    | 1                    | Cuba                 | 74                                                    | 219                  | Rep. Checa        | 32                                                    | 58                   | Armenia             | 47                                                    | 14                   | Moldova             | 54                                                    | 114                  |
| Armenia              | 32                                                    | 0                    | Gambia               | 74                                                    | 17                   | Gambia            | 32                                                    | 0                    | Uruguay             | 46                                                    | 71                   | Bahrein             | 53                                                    | 395                  |
| Eslovenia            | 32                                                    | 11                   | India                | 73                                                    | 8614                 | Kenya             | 31                                                    | 9                    | Belize              | 44                                                    | 32                   | Madagascar          | 53                                                    | 369                  |
| Benin                | 30                                                    | 0                    | Sri Lanka            | 72                                                    | 866                  | Sri Lanka         | 30                                                    | 50                   | Polonia             | 44                                                    | 474                  | Zambia              | 52                                                    | 87                   |
| Saint Kitts y Nevis  | 30                                                    | 1                    | China                | 70                                                    | 52364                | Níger             | 29                                                    | 0                    | Rep. Checa          | 42                                                    | 505                  | Malawi              | 51                                                    | 48                   |
| Rep. Eslovaca        | 30                                                    | 11                   | ERY de Macedonia     | 68                                                    | 290                  | Islas Salomón     | 29                                                    | 6                    | Perú                | 42                                                    | 805                  | Mauricio            | 51                                                    | 726                  |
| Tailandia            | 30                                                    | 343                  | Moldova              | 68                                                    | 113                  | Trinidad y Tabago | 26                                                    | 1                    | Eslovenia           | 38                                                    | 113                  | Guinea-Bissau       | 49                                                    | 4                    |
| Brasil               | 29                                                    | 347                  | Suriname             | 67                                                    | 69                   | Turquía           | 25                                                    | 41                   | Rep. Eslovaca       | 36                                                    | 90                   | Saint Kitts y Nevis | 49                                                    | 32                   |
| Rep. Dominicana      | 26                                                    | 19                   | Kenya                | 66                                                    | 517                  | Polonia           | 24                                                    | 21                   | las Granadinas      | 35                                                    | 6                    | Pakistán            | 46                                                    | 2464                 |
| MUNDO                | 5                                                     | 9888                 | MUNDO                | 17                                                    | 135624               | MUNDO             | 6                                                     | 21649                | MUNDO               | 3                                                     | 33876                | MUNDO               | 8                                                     | 201036               |

Nota: El cero en cursiva indica un valor inferior a 500.000 dólares EE.UU.

Fuente: OMC – BID.

El cuadro IB1.2 también pone de manifiesto que en algunos mercados la dependencia de las preferencias en cuanto a las exportaciones es muy elevada. En algunos casos llega hasta el 100 por ciento, lo que indica una dependencia total del acceso preferencial. Otro dato interesante del cuadro es que el nivel de dependencia del exportador clasificado en el lugar 25 varía según los mercados. Esto parece indicar que la importancia de las preferencias es mayor en la Unión Europea, por ejemplo, que en otros países como el Canadá. En el Canadá, el porcentaje de las exportaciones dependientes de preferencias del país situado en el puesto 25 (la República Dominicana) respecto de las exportaciones totales es del 26 por ciento en tanto que la cifra comparable correspondiente a las Comunidades Europeas es el 66 por ciento (Kenya).

Habida cuenta de la diversidad de países que se benefician de preferencias no recíprocas no puede sorprender que éstas se apliquen a una gran variedad de productos. En el cuadro IB1.3 figuran los principales productos sujetos a un margen preferencial positivo en los países que más se benefician del acceso preferencial a los mercados en cuanto a las exportaciones totales. Los principales productos van desde el petróleo a productos de gran intensidad de mano de obra como el vestido y el calzado. También figuran en la lista productos derivados de la explotación de recursos naturales como el cobre y el hierro.

### Cuadro IB1.3

#### Principales productos procedentes de los 25 beneficiarios más importantes de sistemas preferenciales en los principales mercados desarrollados, 2002

(Millones de dólares y porcentajes)

| Exportador a la Cuadrilateral <sup>a</sup> | Exportaciones que se benefician de preferencias (Valor) | Exportaciones que se benefician de preferencias en las exportaciones totales (valor) | Productos principales (SA 2002) |               |                                                                                                     |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                            |                                                         |                                                                                      | Export. (valor)                 | Código del SA | Descripción                                                                                         |
| Mozambique                                 | 525                                                     | 91                                                                                   | 405                             | 760110        | Aluminio sin alear, en bruto                                                                        |
| Túnez                                      | 4509                                                    | 84                                                                                   | 423                             | 620342        | Pantalones y calzones para hombres o niños, de algodón                                              |
| Senegal                                    | 316                                                     | 82                                                                                   | 59                              | 030759        | Pulpos                                                                                              |
| Gabón                                      | 1321                                                    | 76                                                                                   | 1232                            | 270900        | Petróleo en bruto                                                                                   |
| Níger                                      | 14                                                      | 75                                                                                   | 10                              | 271111        | Licuados: Gas natural                                                                               |
| Gambia                                     | 17                                                      | 74                                                                                   | 10                              | 150810        | Aceite de cacahuete, en bruto                                                                       |
| Marruecos                                  | 4377                                                    | 70                                                                                   | 379                             | 030759        | Pulpos                                                                                              |
| Croacia                                    | 1393                                                    | 60                                                                                   | 58                              | 611011        | Jerseys, "pullovers", "cardigans", chalecos, de lana                                                |
| Namibia                                    | 244                                                     | 59                                                                                   | 96                              | 030420        | Filetes de pescados, congelados                                                                     |
| Chipre                                     | 297                                                     | 58                                                                                   | 48                              | 870323        | Vehíc. de turismo, de cil. sup. a 1.500 cm <sup>3</sup> , pero inf. o igual a 3.000 cm <sup>3</sup> |
| ERY de Macedonia                           | 295                                                     | 58                                                                                   | 31                              | 720851        | Productos laminados planos, de hierro o acero sin alear                                             |
| Bangladesh                                 | 3052                                                    | 57                                                                                   | 526                             | 610910        | "T-shirts" y camisetas de punto, de algodón                                                         |
| Albania                                    | 77                                                      | 56                                                                                   | 10                              | 640610        | Calzado - cortes aparados y sus partes                                                              |
| Nigeria                                    | 6204                                                    | 56                                                                                   | 5224                            | 270900        | Petróleo en bruto                                                                                   |
| Angola                                     | 3086                                                    | 55                                                                                   | 2916                            | 270900        | Petróleo en bruto                                                                                   |
| Kenya                                      | 538                                                     | 54                                                                                   | 184                             | 060310        | Flores y capullos frescos, cortados                                                                 |
| Moldova                                    | 114                                                     | 54                                                                                   | 18                              | 721420        | Barras de hierro o de acero sin alear                                                               |
| Bahrein                                    | 395                                                     | 53                                                                                   | 97                              | 271019        | Aceites medianos y preparaciones, n.e.p.                                                            |
| Madagascar                                 | 369                                                     | 53                                                                                   | 108                             | 030613        | Camarones, langostinos, quisquillas y gambas congelados                                             |
| Zambia                                     | 87                                                      | 52                                                                                   | 37                              | 740311        | Cobre refinado                                                                                      |
| Malawi                                     | 48                                                      | 51                                                                                   | 40                              | 240120        | Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado                                                  |
| Mauricio                                   | 726                                                     | 51                                                                                   | 185                             | 610910        | "T-shirts" y camisetas de punto, de algodón                                                         |
| Guinea-Bissau                              | 4                                                       | 49                                                                                   | 1                               | 030749        | Jibias vivas, frescas, refrig., congeladas, secas, saladas o en salmuera                            |
| Saint Kitts y Nevis                        | 32                                                      | 49                                                                                   | 19                              | 853650        | Interruptores, seccionadores y conmutadores, para tensión ≤1.000V                                   |
| Pakistán                                   | 2464                                                    | 46                                                                                   | 167                             | 620342        | Pantalones o calzones para hombres o niños, de algodón                                              |

<sup>a</sup> Canadá, Comunidades Europeas, Japón y Estados Unidos.

Fuente: OMC – BID.

# Cuadro IB1.4

## Márgenes preferenciales más elevados por productos, en los principales mercados desarrollados, 2002

(Clasificados en orden descendente por el promedio del valor del margen preferencial para la Cuadrilateral<sup>a</sup>)

| Producto                                                                                   | Código SA 2002 | Tipo del arancel NMF CUAD <sup>a</sup> |       | Márgenes preferenciales más elevados |      |        |      |                      |      |       |      |                |      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------------------------------|-------|--------------------------------------|------|--------|------|----------------------|------|-------|------|----------------|------|
|                                                                                            |                |                                        |       | CUAD                                 |      | Canadá |      | Comunidades Europeas |      | Japón |      | Estados Unidos |      |
|                                                                                            |                | Medio                                  | Máx.  | Medio                                | Máx. | Medio  | Máx. | Medio                | Máx. | Medio | Máx. | Medio          | Máx. |
| Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos o de otras partes de plantas            | 20             | 13,5                                   | 131,8 | 12,9                                 | 44,2 | 5,6    | 17,0 | 17,5                 | 33,6 | 4,9   | 29,8 | 6,7            | 44,2 |
| Calzado, polainas, botines y artículos análogos; partes de estos artículos                 | 64             | 15,3                                   | 58,5  | 11,8                                 | 58,5 | 2,9    | 20,0 | 10,0                 | 17,0 | 15,2  | 30,0 | 13,2           | 58,5 |
| Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados                                                  | 24             | 36,1                                   | 350,0 | 10,8                                 | 74,9 | 7,1    | 13,0 | 41,8                 | 74,9 | 0,0   | 0,0  | 5,8            | 46,8 |
| Pescados y crustáceos                                                                      | 03             | 6,8                                    | 23,0  | 9,1                                  | 23,0 | 0,5    | 5,0  | 12,2                 | 23,0 | 0,5   | 10,0 | 0,9            | 15,0 |
| Preparaciones de carne o de pescado                                                        | 16             | 12,3                                   | 238,0 | 8,8                                  | 97,4 | 5,2    | 12,5 | 15,8                 | 26,0 | 4,6   | 21,3 | 4,9            | 97,4 |
| Barcos y demás artefactos flotantes                                                        | 89             | 4,4                                    | 25,0  | 8,6                                  | 25,0 | 14,8   | 25,0 | 1,1                  | 2,7  | 0,0   | 0,0  | 0,5            | 2,7  |
| Preparaciones alimenticias diversas                                                        | 21             | 13,7                                   | 102,4 | 7,2                                  | 80,0 | 6,5    | 12,5 | 8,4                  | 14,7 | 8,3   | 29,8 | 6,1            | 80,0 |
| Leche y productos lácteos                                                                  | 04             | 20,8                                   | 111,5 | 7,0                                  | 29,0 | 6,8    | 11,0 | 5,3                  | 17,3 | 0,9   | 29,8 | 7,0            | 29,0 |
| Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto                                     | 62             | 12,2                                   | 29,0  | 6,5                                  | 29,0 | 1,6    | 19,0 | 11,9                 | 12,4 | 10,6  | 14,2 | 3,1            | 29,0 |
| Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materias textiles                       | 57             | 7,4                                    | 15,5  | 6,5                                  | 15,5 | 12,3   | 15,5 | 8,0                  | 9,2  | 7,5   | 10,1 | 0,7            | 4,8  |
| Prendas y complementos de vestir, de punto                                                 | 61             | 12,4                                   | 32,5  | 6,4                                  | 19,0 | 1,7    | 19,0 | 11,9                 | 12,4 | 10,2  | 12,1 | 2,0            | 21,9 |
| Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería | 19             | 12,8                                   | 84,2  | 6,3                                  | 17,5 | 3,9    | 14,5 | 10,7                 | 12,8 | 2,1   | 34,0 | 6,3            | 17,5 |
| Productos cerámicos                                                                        | 69             | 4,5                                    | 29,4  | 6,2                                  | 29,4 | 4,2    | 8,0  | 4,8                  | 12,0 | 1,2   | 3,5  | 6,2            | 29,4 |
| Los demás artículos textiles confeccionados                                                | 63             | 9,6                                    | 21,5  | 6,2                                  | 12,4 | 3,8    | 18,0 | 10,1                 | 12,4 | 6,6   | 12,1 | 2,6            | 11,7 |
| Relojería                                                                                  | 91             | 4,3                                    | 29,9  | 5,9                                  | 29,9 | 3,5    | 14,0 | 3,9                  | 6,0  | 0,2   | 10,0 | 5,9            | 29,9 |
| Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón...                               | 67             | 4,3                                    | 17,0  | 5,8                                  | 17,0 | 8,3    | 15,5 | 2,8                  | 4,7  | 1,6   | 6,6  | 4,0            | 17,0 |
| Manufacturas diversas                                                                      | 96             | 4,6                                    | 48,2  | 5,8                                  | 48,2 | 6,4    | 15,5 | 3,3                  | 7,7  | 3,1   | 6,6  | 5,4            | 48,2 |
| Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios                          | 07             | 5,7                                    | 29,8  | 5,8                                  | 29,8 | 2,6    | 19,0 | 8,9                  | 15,2 | 1,0   | 12,8 | 5,5            | 29,8 |
| Manufacturas de cuero; artículos de guarnicionería y de talabartería...                    | 42             | 7,9                                    | 20,0  | 5,7                                  | 20,0 | 7,7    | 15,5 | 5,0                  | 9,7  | 6,5   | 18,0 | 6,1            | 20,0 |
| Tejidos de punto                                                                           | 60             | 8,5                                    | 19,0  | 5,5                                  | 12,6 | 1,6    | 16,0 | 8,7                  | 8,8  | 7,8   | 11,8 | 1,9            | 12,6 |
| Vidrio y manufacturas de vidrio                                                            | 70             | 4,2                                    | 38,0  | 5,5                                  | 38,0 | 2,5    | 15,5 | 4,9                  | 11,0 | 1,3   | 8,0  | 5,5            | 38,0 |
| Vehículos y material para vías férreas o similares y sus partes                            | 86             | 3,3                                    | 14,8  | 5,3                                  | 14,8 | 5,8    | 11,0 | 1,8                  | 3,7  | 0,0   | 0,0  | 4,7            | 14,8 |
| Materias plásticas y manufacturas de estas materias                                        | 39             | 4,7                                    | 10,0  | 5,3                                  | 8,4  | 4,2    | 10,0 | 5,9                  | 8,4  | 3,6   | 7,4  | 4,6            | 8,4  |
| Extractos curtientes o tintóreos                                                           | 32             | 4,4                                    | 9,2   | 5,2                                  | 9,2  | 3,2    | 7,5  | 5,4                  | 6,5  | 3,1   | 4,4  | 5,1            | 9,2  |
| Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento                      | 15             | 5,0                                    | 29,8  | 5,1                                  | 19,1 | 5,1    | 11,0 | 6,0                  | 16,0 | 1,2   | 12,8 | 3,8            | 19,1 |
| Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia                                             | 36             | 5,0                                    | 7,5   | 5,0                                  | 7,5  | 7,1    | 7,5  | 6,3                  | 6,5  | 4,7   | 6,4  | 3,0            | 6,5  |
| Aluminio y manufacturas de aluminio                                                        | 76             | 4,3                                    | 10,0  | 5,0                                  | 10,0 | 3,4    | 6,5  | 6,3                  | 10,0 | 3,3   | 7,5  | 3,7            | 6,5  |
| Pieles (excepto la peletería) y cueros                                                     | 41             | 5,0                                    | 30,0  | 5,0                                  | 30,0 | 1,9    | 5,0  | 2,6                  | 6,5  | 10,5  | 30,0 | 2,4            | 5,0  |
| Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones                                        | 08             | 5,3                                    | 29,8  | 4,9                                  | 29,8 | 1,3    | 12,5 | 6,8                  | 20,8 | 1,7   | 22,5 | 4,3            | 29,8 |
| Fibras sintéticas o artificiales discontinuas                                              | 55             | 8,3                                    | 28,1  | 4,8                                  | 16,0 | 1,5    | 16,0 | 7,1                  | 8,6  | 7,4   | 12,0 | 0,0            | 0    |

<sup>a</sup> Canadá, Comunidades Europeas, Japón y Estados Unidos.

Fuente: OMC – BID.

Otra forma de identificar los productos a los que se aplican márgenes preferenciales consiste en examinar el promedio del margen preferencial en las diferentes clasificaciones de productos. En el cuadro IB1.4 se presentan datos sobre los mercados de la Cuadrilateral correspondientes al promedio del arancel NMF y el promedio del margen preferencial al nivel de 2 dígitos del Sistema Armonizado de clasificación de productos. Los productos aparecen en orden descendente según el promedio del margen preferencial de los cuatro mercados. Figuran en primer lugar las preparaciones de frutas y hortalizas, ya que su margen preferencial (el 12,9 por ciento) es el más elevado.<sup>11</sup> La lista permite hacerse una idea de qué productos pueden ser sensibles a una erosión de las preferencias y el grado de erosión que cabe esperar. Los 10 primeros productos, especialmente las prendas de vestir, alfombras, alimentos elaborados, calzado y productos de cuero, son de interés para las exportaciones de los países en desarrollo.

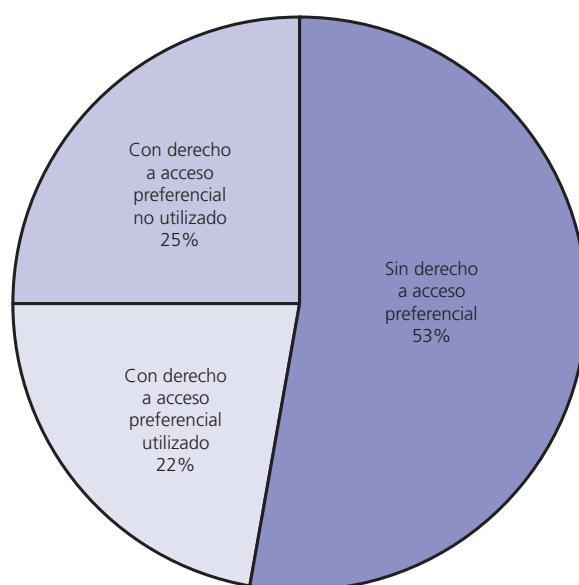
## ii) Límites al acceso a los mercados

En la subsección precedente se ha hecho referencia a las oportunidades de acceso a los mercados que proporcionan los sistemas preferenciales. El análisis se realizó sobre la base de los datos arancelarios. Lo cierto es, sin embargo, que el otorgamiento de preferencias no supone de forma automática un mayor acceso a los mercados. Puede darse el caso de que un derecho preferencial establecido no se aplique en un puesto aduanero por distintas razones, relacionadas en su mayor parte con el incumplimiento por los exportadores de los criterios de admisibilidad establecidos, y por ello la “utilización” de las preferencias no será siempre del 100 por ciento. En este contexto, las cifras que se han mencionado anteriormente podrían considerarse como el máximo teórico respecto del acceso preferencial a los mercados, pero el acceso real podía ser muy inferior en algunos casos.

Lamentablemente, sólo se dispone de datos precisos sobre la utilización de las preferencias para algunos mercados. No obstante, uno de los elementos de la aplicación del programa SGP es la transmisión de datos sobre los programas a la UNCTAD. Por ello, se dispone de datos bastante exactos sobre la utilización de diferentes sistemas SGP. Esto es aplicable también a otros sistemas preferenciales sin reciprocidad.

Pese a las dificultades derivadas de la escasez de datos, la información disponible permite hacerse una idea de la eficacia de los sistemas preferenciales y de las limitaciones de utilizar únicamente datos arancelarios. El gráfico IB1.5 muestra la distribución de las exportaciones SGP de 46 PMA al Canadá, la Unión Europea, el Japón y los Estados Unidos según el trato aplicado. Se presuponen tres tratos distintos: productos procedentes de los PMA a los que

**Gráfico IB1.5**  
**Exportaciones SGP procedentes de PMA según el tipo de**  
**trato aplicado en los mercados de la Cuadrilateral, 2001**  
(Porcentaje)



Fuente: UNCTAD.

se aplicaba un derecho pero a los que no se otorgó acceso preferencial a los mercados; productos a los que se otorgó el acceso preferencial a los mercados, y productos a los que se había otorgado el acceso preferencial pero que, por diversas razones, no entraron en el país que otorgaba las preferencias al tipo preferencial. La conclusión es que en 2001 solamente el 22 por ciento de las exportaciones procedentes de 46 PMA destinadas a los mercados de la Cuadrilateral se benefició del acceso preferencial a los mercados. Otra cuarta parte de las exportaciones podía acogerse al acceso preferencial pero no obtuvo ese trato. En consecuencia, el gráfico indica que el índice de utilización fue inferior al 50 por ciento.

Una de las razones que se aducen más frecuentemente para explicar que no se utilicen los tipos preferenciales al 100 por ciento guarda relación con los criterios relativos a las “normas de origen” que se aplican en los diferentes sistemas (Brenton y Manchin, 2003). Los sistemas preferenciales son discriminatorios, y en

<sup>11</sup> Es preciso señalar, al igual que la nota al cuadro IB1.4, que el margen preferencial es la diferencia en términos absolutos entre el tipo NMF y el tipo preferencial.

consecuencia se requieren normas de origen para diferenciar los productos procedentes de países beneficiarios y no beneficiarios. Se ha criticado el excesivo rigor de las normas de origen.

La forma en que se definen y aplican las normas de origen determina en buena medida el grado de protección que confieren y los efectos de distorsión del comercio que producen. Por ejemplo, en el sector de los textiles, las normas de origen establecen que los productos han de ser sometidos a dos o tres procesos de elaboración para alcanzar la “transformación sustancial” exigida para que puedan optar a las preferencias, en tanto que las normas de origen no preferenciales aplicables a los mismos productos determinan que éstos han de ser objeto del ensamblaje en un único país.<sup>12</sup> Éste y otros ejemplos han llevado a afirmar que las normas de origen se utilizan como un instrumento comercial estratégico i) para aumentar los obstáculos al comercio para las partes no contratantes, y ii) para atraer inversiones al mercado de las partes contratantes.<sup>13</sup>

Las normas de origen pueden servir para compensar a los fabricantes nacionales por las pérdidas que se puedan prever como consecuencia de la liberalización del comercio (Hirsch, 2002). Los productores nacionales tienen así más incentivos para emplear factores de producción originarios de los territorios de los Estados contratantes en detrimento de los proveedores extranjeros (desviación del comercio). Cuanto más restrictivas sean las normas de origen, más incentivos tendrán los productores para utilizar materiales locales, lo cual favorecerá a los factores nacionales de producción. Si los fabricantes no incluidos en el acuerdo preferencial tienen que hacer frente a unas normas de origen rigurosas, tal vez modificarán su estrategia de inversión y trasladarán sus líneas de producción al mercado preferencial, a fin de cumplir las normas de origen preferenciales.

La decisión de transferir las líneas de producción o cambiar las fuentes de suministro dependerá de las diferencias existentes en las preferencias comerciales otorgadas en virtud de los distintos acuerdos comerciales, de las dimensiones del mercado preferencial y de la diferencia en los costos de producción en los distintos sistemas de producción. Cuando las diferencias en los márgenes preferenciales son considerables, las empresas se sienten más inclinadas a transferir las líneas de producción para cumplir las normas de origen preferenciales. Cuanto mayor sea el mercado preferencial, mayores serán los incentivos para cambiar la fuente de suministro o los sistemas de inversión para cumplir las normas de origen. El tamaño del mercado (en lo que se refiere al poder adquisitivo) explica la tendencia que se manifiesta en los acuerdos preferenciales en los que participan los Estados Unidos y la Unión Europea a establecer normas de origen más estrictas. Por el contrario, cuanto menores son las diferencias en los costos de producción, mayores son los incentivos para emplear más factores de la zona preferencial o para transferir las líneas de producción a esa zona. Por consiguiente, las normas de origen pueden inducir a sustituir a los productores de bienes intermedios de bajo costo del resto del mundo como fuente de suministro por los de la zona del acuerdo preferencial. En los acuerdos preferenciales no recíprocos, se tratará del país que otorga las preferencias o del beneficiario. En tal caso, un país donante puede utilizar normas de origen para proteger a sus productores de bienes intermedios en detrimento de los productores de productos acabados. Esto se puede lograr mediante las disposiciones del país donante en materia de contenido.

Lesotho es un ejemplo reciente de cómo pueden mejorar las perspectivas exportadoras de un país unas normas de origen menos rigurosas. Durante el decenio de 1980, gozó de una serie de ventajas con respecto a Sudáfrica en cuanto a los acuerdos comerciales. En el marco del Sistema Generalizado de Preferencias, las manufacturas de Lesotho gozaron de regímenes arancelarios preferenciales en el Canadá, los Estados Unidos y otros países no europeos. Además, Lesotho era signatario del Convenio de Lomé, que permitía el acceso de las prendas de vestir a la UE en régimen de franquicia arancelaria. Sin embargo, las normas de origen de la Unión Europea requerían dos operaciones de transformación cuando se utilizaban insumos importados, lo cual significaba que la transformación de los tejidos importados en prendas cosidas no podía considerarse como un producto originario de Lesotho. Debido a ello, las exportaciones de prendas de vestir de Lesotho no se benefician de forma sustancial del acceso preferencial al mercado de la UE.

<sup>12</sup> Véase Inama (2002).

<sup>13</sup> Véase Hirsch (2002).

A diferencia de las normas de origen de la UE, el sistema que aplican los Estados Unidos en el marco de la AGOA permite una sola operación de transformación, gracias a lo cual las exportaciones de prendas de vestir de Lesotho a los Estados Unidos han experimentado un extraordinario aumento en los tres últimos años.<sup>14</sup> Otra cuestión, que no se aborda en este documento, es si la suavización de las normas de origen en los sistemas preferenciales sin reciprocidad contribuye al desarrollo. Por ejemplo, el nuevo éxito de Lesotho en la actividad exportadora ha influido en los resultados de exportación de algunos de sus competidores que no se benefician de la exención de las normas de origen. Mauricio, por ejemplo, no puede optar a la exención, y sus exportaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos han disminuido al tiempo que aumentaban las de Lesotho.

Inama (2002) sostiene que las normas de origen son excesivamente rigurosas y no reflejan la capacidad industrial de los países beneficiarios, especialmente los PMA. Se refiere a las normas de la doble o triple transformación en el sector de los textiles y las prendas de vestir, en lugar del requisito de un simple cambio de partida arancelaria, como un ejemplo de normas que no tienen en cuenta el nivel de desarrollo de los países beneficiarios. Señala, además, que la mayoría de las normas de origen se establecieron cuando se adoptaron inicialmente los sistemas generalizados de preferencias, y que al no haberse modificado desde entonces es posible que reflejen un modelo industrial anticompetitivo e ineficiente, al insistir en las cadenas de producción integradas verticalmente. Considera también que la diversidad de normas que aplican los países otorgantes de preferencias en relación con los criterios básicos (criterios de transformación y de porcentaje) hace difícil a los beneficiarios la tarea de calcular los costos admisibles y no admisibles en la producción, lo cual ocasiona problemas en la medida en que los productos pueden cumplir los requisitos en un mercado pero no en el mercado contiguo. Los complejos y detallados criterios de los sistemas preferenciales por lo que respecta al origen, los requisitos de expedición directa, la administración, la documentación y la verificación comportan un costo adicional sustancial para las transacciones SGP, con el corolario de una menor utilización de los sistemas.

En cuanto a las normas, la cuestión principal no es el derecho a proteger la salud, la seguridad y el medio ambiente, sino que la imposición de normas menoscaba o anula los beneficios derivados de las preferencias. Aunque los datos indican que las normas influyen en la penetración de las exportaciones de los beneficiarios en los países otorgantes de las preferencias, nada indica que la aplicación de unas normas estrictas tenga como objetivo anular los beneficios de las preferencias. Tal vez, se trata simplemente de que muchos países en desarrollo no tienen la capacidad necesaria para conseguir y mantener un determinado nivel de calidad, ni para establecer los procedimientos de prueba y certificación.

### iii) *Los datos empíricos*

En un gran número de estudios se utilizan metodologías muy distintas para examinar los efectos de los sistemas de preferencias no recíprocas en el comercio. La conclusión de estos estudios es que su influencia sobre el comercio es escasa.<sup>15</sup> Whalley (1990) señala que “el trato especial y diferenciado, especialmente el que se otorga a través del SGP, tiene muy escasa influencia en los resultados económicos de los países”.<sup>16</sup> En otra síntesis de estos estudios se

<sup>14</sup> Mattoo et al., (2002) estiman que las exportaciones del África Subsahariana a los Estados Unidos podrían aumentar del 8 al 11 por ciento gracias a la AGOA. Se prevé que el incremento global de las exportaciones alcanzará entre 100 y 140 millones de dólares EE.UU. Los autores consideran que el aumento podría haber sido mayor si en el marco de ese sistema no se hubieran aplicado normas de origen rigurosas a las importaciones de prendas de vestir y no se hubieran excluido algunos artículos que se consideran sensibles. Según sus cálculos, de no haber existido restricciones relacionadas con las normas de origen las exportaciones de productos distintos del petróleo habrían aumentado en 540 millones de dólares EE.UU. Sostienen que cuando se impongan las normas de origen a todos los beneficiarios en 2004, los costos de transporte y de los insumos aumentarán debido a que los proveedores de insumos dejarán de abastecerse en la fuente más barata. Estiman que en el caso de Mauricio la AGOA supondrá entre 2001 y 2004 un aumento de las exportaciones del 5 por ciento con respecto al período anterior a su entrada en vigor. No obstante, si no se hubieran aplicado normas de origen más estrictas, el incremento de las exportaciones derivado de las preferencias previstas en la AGOA habría sido del 36 por ciento. Se prevén resultados más espectaculares en Madagascar, en donde se espera que en el período 2001-2004 las exportaciones habrán aumentado un 92 por ciento gracias a la entrada en vigor de la AGOA. Sin embargo, en el período 2005-2008, las exportaciones serán un 19 por ciento inferiores que en el período anterior a la entrada en vigor de la ley, y si se aplican normas de origen menos rigurosas el país crecerá a un ritmo mayor que en el momento presente.

<sup>15</sup> Bora et al., (2002) y Ozden y Reinhardt (2003) presentan un resumen de estas publicaciones. Entre los estudios más destacados cabe mencionar los de Clague (1972), Karsenty y Laird (1987ab) y Baldwin y Murray (1977) sobre las CE, el Japón y los Estados Unidos. Ahmad (1978) se centra en el Canadá.

<sup>16</sup> Las estimaciones del aumento de las exportaciones dependen en gran medida del modelo utilizado. Van desde el 20 por ciento hasta el 3 por ciento, aproximadamente. Una de las conclusiones que se puede extraer de estos estudios es que solamente en un número reducido de países y de sectores es posible que tenga un efecto positivo sobre el comercio.

afirma que el SGP ha producido “en el mejor de los casos un aumento moderado de las importaciones de productos procedentes de los estados beneficiarios” (Ozden y Reinhardt, 2003). Pocas cosas han cambiado en esos sistemas para modificar esa conclusión, aunque en un estudio de Rose (2002) se señala que los programas SGP han tenido una incidencia significativa en el comercio.<sup>17</sup> En una evaluación de la OCDE (2003c) de los sistemas generalizados de preferencias se afirma que cuando han tenido consecuencias positivas “los países que más se han beneficiado de las preferencias han sido los países en desarrollo de ingresos altos que ya tenían capacidad de oferta, así como algunos exportadores de productos agropecuarios que han recibido importantes transferencias de ingresos como consecuencia de la elevada protección arancelaria y no arancelaria”.

Muchos de estos estudios se refieren también al origen de la expansión del comercio. También en este caso, las estimaciones difieren en función de las premisas de partida y del modelo utilizado. Como se señaló en el recuadro IB1.1, una de las premisas básicas es el grado de diferenciación de los productos. Cuanto más diferenciado es el producto, menor será la desviación del comercio. En estudios como el de Ahmad (1978) se sostiene que el nivel de sustituibilidad entre los productos de países beneficiarios y no beneficiarios es escaso, de forma que la desviación del comercio es escasa.

#### d) Repercusiones para el sistema multilateral de comercio

A pesar del hecho irrefutable de que los sistemas de preferencias no recíprocas constituyen una desviación de uno de los principios fundamentales del sistema mundial de comercio, el principio de la nación más favorecida, lo cierto es que son parte esencial de este sistema. Tal cosa se refleja en el marco legal que se estableció para protegerlos. Inicialmente, la protección legal se estableció por medio de exenciones temporales especiales, según lo dispuesto en el artículo XXV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947). Posteriormente, la Cláusula de Habilitación dio amparo jurídico permanente al SGP.<sup>18</sup> Los Acuerdos de la OMC requieren todavía una exención en el caso de los sistemas preferenciales que no están abarcados en la Cláusula de Habilitación.

Aunque no fue una enmienda específica del artículo I del GATT, pues se trató de una decisión de las Partes Contratantes del GATT, tuvo un efecto similar. Concretamente, hizo posible que las partes contratantes dispensaran un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo sin concederlo también a otras partes contratantes. En el párrafo 2 de la Cláusula de Habilitación se señalaban cuatro tipos de trato que quedaban amparados frente a posibles acciones legales: los sistemas de preferencias, el trato diferenciado y más favorable con respecto a las disposiciones del GATT relativas a las medidas no arancelarias, los acuerdos regionales o generales concluidos entre países en desarrollo, y el trato especial para los países en desarrollo menos adelantados.

En conjunto, las disposiciones de la Cláusula de Habilitación tenían como propósito específico inducir a los países desarrollados a adoptar iniciativas positivas en materia de acceso a los mercados respecto de las exportaciones procedentes de países en desarrollo.

Como consecuencia, tal vez, de la reducción de los aranceles y del aumento general de la competitividad de los mercados mundiales, los países en desarrollo se muestran cada vez más preocupados por los efectos negativos de los sistemas de preferencias no recíprocas cuando no figuran entre los beneficiarios. Esta preocupación se ha hecho patente en dos acontecimientos recientes.

En el primer caso, la India ganó un procedimiento de solución de diferencias contra las disposiciones de los sistemas preferenciales sin reciprocidad de la UE que otorgan preferencias comerciales adicionales a los países en desarrollo que luchan contra la producción de drogas ilícitas. El Grupo Especial estuvo de acuerdo con la India en que las preferencias arancelarias especiales eran incompatibles con la obligación del trato NMF que impone el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (párrafo 1 del artículo I del GATT).<sup>19</sup> La resolución fue recurrida por la UE ante el Órgano de Apelación, el cual confirmó la constatación del Grupo Especial, aunque

<sup>17</sup> La revista *The Economist* señala que estas conclusiones van totalmente contra corriente y que se necesitarían nuevos trabajos para dar validez a esta singular conclusión.

<sup>18</sup> El título completo de la Cláusula de Habilitación es “Decisión sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo”. La decisión se adoptó en el marco del GATT en 1979.

<sup>19</sup> Documento WT/DS246/R de la OMC.

basándose en argumentos distintos. El Órgano de Apelación concluyó que el trato NMF no era aplicable a la Cláusula de Habilitación, y que los países otorgantes de preferencias tenían derecho a hacer distinciones entre los beneficiarios sobre la base de criterios objetivos en virtud de los cuales se dispensara un trato idéntico a todos los países que se hallasen en situación similar. El Órgano de Apelación constató que el sistema de la UE carecía de criterios objetivos para determinar qué países podían recibir preferencias comerciales adicionales.<sup>20</sup>

El segundo caso se planteó cuando Filipinas y Tailandia decidieron adoptar medidas en el contexto de una exención relativa a las preferencias previstas en el Convenio de Lomé (recuadro IB1.2). Finalmente, aceptaron la exención pero no antes de conseguir una concesión de la UE, el otorgante de las preferencias, para sus exportaciones de atún en conserva, a las que afectaba la desventaja de no poseer acceso preferencial al mercado.

Las preferencias no recíprocas forman parte también de la ronda de negociaciones en curso e influirán en el tipo de acuerdo que se pueda concluir. Como se indica en el cuadro IB1.4, los márgenes preferenciales son sustanciales en algunos productos de interés para las exportaciones de los países en desarrollo, de lo que se deduce que los países beneficiarios de las preferencias estarán interesados en protegerlas frente a cualquier erosión. Ciertamente, se han formulado propuestas formales según esos parámetros en el Grupo de Negociación sobre el Acceso a los Mercados, que se ocupa de cuestiones relativas al acceso los mercados para los productos no agrícolas, así como en el Comité de Agricultura en Sesión Extraordinaria, en el que se aborda el acceso a los mercados para los productos agrícolas.<sup>21</sup>

Se han presentado tres opciones para hacer frente a la erosión de las preferencias: mantener los márgenes preferenciales, retrasar la erosión de las preferencias más allá de la reducción acordada de los aranceles NMF, y compensar a los países beneficiarios de preferencias. Por ejemplo, un grupo de países africanos solicitó que se establecieran “medidas y mecanismos” para hacer frente a la erosión de las preferencias, “con el fin de evitar o corregir este problema o de compensar a los Miembros afectados”.<sup>22</sup> Mauricio pidió que además de ser “debidamente compensado” por la pérdida de preferencias, se estableciera un fondo de competitividad con contribuciones de las instituciones financieras internacionales.<sup>23</sup>

En respuesta a las propuestas relativas a la erosión de las preferencias, los Presidentes de los grupos de negociación que se ocupan de los productos agrícolas y no agrícolas propusieron un texto que pudiera ser acordado por los Miembros de la OMC en los preparativos para la Quinta Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en México en septiembre de 2003. En la Conferencia no se alcanzó un acuerdo sobre la forma de abordar la cuestión. El elemento principal de la propuesta en las negociaciones sobre la agricultura era retrasar la aplicación de las reducciones arancelarias en los productos de gran interés para los países beneficiarios de las preferencias.<sup>24</sup> En el texto referente a los productos no agrícolas se adoptó un enfoque distinto, y la cuestión quedó abierta para su ulterior aclaración.<sup>25</sup>

<sup>20</sup> Documento WT/DS246/AB/R de la OMC.

<sup>21</sup> Se encontrará una síntesis de las propuestas de estos dos grupos en los documentos TN/AG/6 y TN/MA/12 de la OMC.

<sup>22</sup> Comunicación de Ghana, Kenya, Madagascar, Mauricio, Nigeria, Rwanda, Tanzania, Túnez, Uganda, Zambia y Zimbabwe (TN/MA/W/40, 11 de agosto de 2003).

<sup>23</sup> Comunicación de Mauricio (TN/MA/W/21, 7 de enero de 2003).

<sup>24</sup> “Al aplicar sus compromisos de reducción arancelaria, los participantes se comprometen a mantener, en la máxima medida técnicamente factible, los márgenes nominales de las preferencias arancelarias y demás términos y condiciones de arreglos preferenciales que otorguen a sus interlocutores comerciales en desarrollo. Como excepción a la modalidad prevista en el párrafo 8 *supra*, las reducciones arancelarias que afecten a las preferencias de larga data para los productos cuya exportación es de vital importancia para los países en desarrollo beneficiarios de esos esquemas podrán ser aplicadas en tramos anuales iguales a lo largo de un período de [ocho] años en vez de [cinco] por los participantes otorgantes de esas preferencias, quedando el primer tramo aplazado hasta el comienzo del [tercer] año del período de aplicación que de lo contrario sería aplicable. Los productos en cuestión representarán al menos el [20] por ciento de las exportaciones totales de mercancías del beneficiario de que se trate sobre la base de un promedio de tres años del período de cinco años más reciente sobre el que se disponga de datos. Los beneficiarios interesados notificarán en consecuencia al Comité de Agricultura en Sesión Extraordinaria y presentarán las estadísticas pertinentes. Además, se eliminarán cualesquiera derechos aplicados dentro de contingente a estos productos. Los Miembros otorgantes de preferencias emprenderán programas y otras medidas de asistencia técnica específica, según proceda, para prestar apoyo a los países receptores de preferencias en sus esfuerzos por diversificar su economía y sus exportaciones.” (TN/AG/W/1/Rev.1)

<sup>25</sup> “Reconocemos los desafíos que los Miembros beneficiarios de preferencias no recíprocas y aquellos Miembros que en la actualidad dependen en alto grado de los ingresos por concepto de aranceles podrían enfrentar como consecuencia de estas negociaciones sobre los productos no agrícolas. Encomendamos al Grupo de Trabajo que tome en consideración, en el curso de su labor, las necesidades particulares que puedan surgir para los Miembros de que se trate.” (documento JOB (03)150/Rev.2).

En el momento en que se encuentran las negociaciones es difícil prejuzgar el resultado. Por un lado, los sistemas de preferencias no recíprocas necesitan una exención legal para coexistir con las normas del comercio multilateral. Una condición para ello es que no “impidan” las reducciones del arancel NMF. Por eso, aunque los problemas de ajuste con los que pueden tropezar los países beneficiarios se comprenden muy bien, no está claro que sus propuestas susciten un apoyo amplio.<sup>26</sup>

### **Recuadro IB1.2: Las preocupaciones de los países no beneficiarios sobre el acceso preferencial: el asunto del atún en conserva**

Un ejemplo de la preocupación de los países no beneficiarios sobre las consecuencias de las preferencias es la posición que adoptaron Tailandia y Filipinas en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC que tuvo lugar en Doha en noviembre de 2001. Estos países sólo se avinieron a sumarse al consenso sobre la solicitud de las Comunidades Europeas de una exención para legitimar las preferencias arancelarias a los Estados de África, el Caribe y el Pacífico en el entendimiento de que las CE mantendrían consultas con ellos sobre los efectos del sistema en sus exportaciones de atún en conserva. Concretamente, deseaban que las CE examinaran “el grado en que los legítimos intereses de Filipinas y Tailandia se están perjudicando indebidamente como resultado de la aplicación del trato de aranceles preferenciales del atún en conserva originado en los Estados ACP”.

La exención concedida a los exportadores de los países ACP les permitiría seguir quedando exentos del derecho NMF del 24 por ciento que se aplicaba a los exportadores no beneficiarios. Pese al margen del 24 por ciento, los exportadores de Tailandia y Filipinas consiguieron entrar en el mercado de la UE. En 2002, Tailandia exportó alrededor de 63.000 toneladas de atún en conserva por un valor de 75 millones de euros. Este hecho, alegaban, demostraba su competitividad en el mercado de la UE. Por consiguiente, la eliminación del margen preferencial sería positiva para su economía nacional.

Después de la Conferencia Ministerial de Doha se celebraron tres rondas de consultas, pero no se alcanzó un acuerdo sobre la forma de resolver la cuestión. En vista de ello, los dos países pidieron conjuntamente al Director General de la OMC que mediara en la diferencia. El Director General designó a un mediador que el 20 de diciembre de 2002 dictaminó que las Comunidades Europeas deberían abrir un contingente arancelario de 25.000 toneladas para 2003 con la aplicación de un tipo arancelario del 12 por ciento *ad valorem* dentro del contingente.

El dictamen del mediador no era vinculante, lo cual significaba que las CE tenían la opción de aceptarlo o rechazarlo. Expresando la preocupación sobre la posibilidad de que resultara erosionado su acceso preferencial al mercado, la Asamblea Parlamentaria Conjunta ACP-UE adoptó el 3 de abril de 2003 una resolución que pedía a la UE que se “abstuviera de adoptar la propuesta del mediador”.

A pesar de esa petición, El Consejo Europeo decidió el 5 de junio de 2003 aceptar la propuesta del mediador, atendiendo a la recomendación de la Comisión Europea. En el Reglamento (CE) N° 975/2003 del Consejo se estableció un contingente arancelario que fijaba porcentajes concretos para Tailandia (el 52 por ciento), Filipinas (el 36 por ciento) e Indonesia (el 11 por ciento), correspondiendo a otros países el restante 1 por ciento. Esta medida parece ser consecuencia directa de una iniciativa adoptada en su propio nombre por países no beneficiarios para hacer frente a la discriminación y la desviación del comercio derivadas de la aplicación de sistemas preferenciales sin reciprocidad.

<sup>26</sup> Un elemento fundamental en la cuestión de la erosión de las preferencias es la prestación de asistencia para el proceso de ajuste. A este respecto, se han mantenido deliberaciones en varios grupos de la OMC sobre la función del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial. En respuesta a esas deliberaciones, el 21 agosto de 2003 el Director Gerente del FMI y el Presidente del Banco Mundial remitieron una carta al Director General de la OMC con el fin de aclarar las funciones que podrían desempeñar sus instituciones para ayudar a superar las preocupaciones de los países en desarrollo sobre los costos del ajuste a un entorno más liberal ([www.imf.org/external/np/sec/pr/2003/pr03140.htm](http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2003/pr03140.htm)).

## e) Conclusiones: perspectivas de los sistemas preferenciales

Los datos que se han ofrecido en esta sección ponen de manifiesto que a pesar de que los sistemas de preferencias no recíprocas han proliferado, siguen existiendo dudas sobre su eficacia para promover la industrialización e integración de los países en desarrollo en el sistema de comercio. En primer lugar, estos sistemas solamente permiten un acceso preferencial limitado. En muchos casos, los márgenes preferenciales son muy reducidos, porque el nivel global de la protección NMF en los países otorgantes de las preferencias es bajo. En segundo término, incluso en los casos en que los márgenes preferenciales son significativos, la utilización de las preferencias es muy inferior a lo que sería posible.

Además, cuando las preferencias son significativas, la desviación del comercio supone una preocupación para los países que no se benefician de ellas. Los sistemas preferenciales no encuentran ya un apoyo unánime entre los países en desarrollo. Por último, las preferencias que subsisten resultarán erosionadas sistemáticamente por los esfuerzos encaminados a reducir los aranceles NMF en el curso de rondas sucesivas de negociaciones multilaterales, así como por acuerdos regionales que interfieren con los sistemas de preferencias existentes.

Todo ello indica que el recurso a los sistemas de preferencias no es una estrategia viable a largo plazo. Si los gobiernos aceptan que no podrán recurrir a las preferencias en un futuro indeterminado, ¿qué estrategia deben adoptar ante las nuevas realidades? Una de las posibles opciones para hacer frente a la pérdida de acceso preferencial a los mercados consistiría en incrementar en la mayor medida posible los niveles de utilización para los productos de interés para los países en desarrollo en tanto en cuanto perduren los sistemas, pero en ese planteamiento sería necesario tener en cuenta los problemas de ajuste que probablemente surgirán después. Otra opción consistiría en afrontar la situación directamente y preparar a las ramas de producción nacionales para los ajustes que habrá que hacer en el futuro. En esa hipótesis, los gobiernos no dedicarían esfuerzos negociadores a tratar de mejorar los sistemas de preferencias o a mantener los márgenes preferenciales.



## 2. LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO DE SERVICIOS MEDIANTE EL MOVIMIENTO TEMPORAL DE LAS PERSONAS FÍSICAS

### a) Introducción

La globalización se caracteriza por el aumento del comercio de bienes y servicios y de las corrientes transfronterizas de inversiones, acompañado de un creciente movimiento internacional de trabajadores. La reducción de los costos de transporte y de comunicación y la mayor disponibilidad y el menor costo de los productos importados desde su lugar de origen ha facilitado el traslado de la población a otros países. Los emigrantes pueden leer en línea periódicos de su país de procedencia, utilizar tarjetas telefónicas baratas para mantenerse en contacto con sus parientes, encontrar los ingredientes para cocinar recetas de sus países y viajar regularmente a ellos con un costo relativamente reducido. Aunque la migración permanente es el motivo principal del movimiento de trabajadores entre distintos países en el mundo desarrollado, el movimiento temporal de trabajadores es el fenómeno que ha experimentado un mayor crecimiento durante el último decenio.

Son todavía numerosos los obstáculos que dificultan el movimiento de la población, entre ellos, los requisitos estrictos de visado, los cupos, la aplicación de pruebas de necesidades económicas (que, por ejemplo, pueden obligar a los empresarios a buscar un empleado nacional antes de contratar a un extranjero) y los límites al reconocimiento de los títulos de aptitud profesional. En la actual ronda de negociaciones sobre servicios en la OMC, son muchos los Miembros que se han mostrado muy interesados en facilitar el movimiento temporal de personas físicas para el suministro de servicios, el denominado modo 4<sup>1</sup> del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).

Las negociaciones sobre el modo 4, que se iniciaron en la Ronda Uruguay, dieron como resultado que los Miembros consignaran compromisos principalmente sobre la transferencia de personal de nivel superior dentro de la misma empresa y sobre los visitantes por motivos de negocios. En la presente ronda de negociaciones sobre servicios, los países en desarrollo han hecho hincapié en la conveniencia de ampliar el alcance de esos compromisos a otras categorías de trabajadores.

En el párrafo 2 d) del artículo I del AGCS se define el modo 4 como “el suministro de un servicio (...) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro”. En el Anexo sobre el movimiento de personas físicas proveedoras de servicios en el marco del Acuerdo se señala que dicho Anexo se aplica a dos categorías de medidas, las que afectan a personas físicas que sean “proveedoras de servicios de un Miembro” (es decir, los proveedores por cuenta propia que perciben directamente su remuneración de los clientes) y las que afectan a personas físicas de un Miembro que estén “empleadas por un proveedor de servicios de un Miembro, en relación con el suministro de un servicio”. Estas personas físicas pueden ser contratadas en su país de origen y estar presentes en el mercado del país anfitrión para suministrar un servicio, o ser contratadas en el país anfitrión por un proveedor de servicios. En este último caso, existe, al parecer, margen para interpretar si los trabajadores extranjeros contratados por una empresa de propiedad nacional están o no incluidos en la definición del modo 4 que establece el AGCS.<sup>2</sup>

Por otra parte, el AGCS sólo comprende el movimiento temporal de trabajadores, pues quedan excluidas las “personas físicas que traten de acceder al mercado de trabajo de un Miembro” y las “medidas en materia de ciudadanía, residencia o empleo con carácter permanente”. Habida cuenta de que en el AGCS no se especifica lo que se entiende por “permanente” o “no permanente” en el país anfitrión, los Miembros de la OMC han interpretado este concepto en formas distintas en sus Listas de compromisos de servicios, consignando períodos de entre tres meses y cinco años.

En esta sección se estudian en primer lugar las repercusiones del movimiento temporal de proveedores de servicios para el país de procedencia y el país receptor, especialmente el efecto sobre el comercio de mercancías y sobre otros modos de suministro de servicios. En segundo término, se exponen los obstáculos

<sup>1</sup> En el AGCS se establecen cuatro modos para el suministro internacional de servicios: el suministro transfronterizo (modo 1), el consumo en el extranjero (modo 2), la presencia comercial (modo 3) y el movimiento temporal de personas físicas (modo 4).

<sup>2</sup> El debate sobre la interpretación de esta disposición desborda el marco de esta sección. Véase el documento S/C/W/75 de la OMC.

existentes al intercambio en el modo 4 y, sobre la base de los compromisos multilaterales, se determina el grado de liberalización de este modo de suministro. En tercer lugar, se presentan nuevas estimaciones sobre la magnitud del comercio en el modo 4 y éste se compara con el suministro transfronterizo de servicios. En el último apartado se facilitan datos sobre las características del movimiento en el modo 4.

## b) Efectos económicos del movimiento temporal de proveedores de servicios

Previsiblemente, la liberalización del modo 4 producirá los mismos beneficios que la liberalización del comercio de mercancías. De hecho, el movimiento de personas físicas es una de las formas de suministrar un servicio. Redundará en una mayor riqueza a escala mundial, favorecerá la especialización y una asignación más eficiente de los recursos, promoverá la transferencia de tecnología, favorecerá la innovación y ofrecerá a los consumidores de todos los países una mayor variedad de servicios a precios más reducidos. Existen efectos específicos relacionados con el hecho de que son personas y no mercancías las que se desplazan y de que, a diferencia de lo que ocurre en el caso de las migraciones, el movimiento de personas no es permanente sino temporal.

### i) Efectos directos de los movimientos en el modo 4

La liberalización del movimiento temporal de los proveedores de servicios tiene consecuencias económicas distintas para el país de procedencia (exportador de servicios en el modo 4) y el país receptor (importador de servicios en el modo 4).<sup>3</sup>

#### Efectos en el país de procedencia

La liberalización del movimiento en el modo 4 comporta beneficios y costos para el país de procedencia. En primer lugar, los beneficios pueden complementar y facilitar el comercio en otros modos de suministro. Los contactos personales directos pueden contribuir a ampliar el comercio de servicios en otros modos al reducir las deficiencias en materia de información y proporcionar una mayor credibilidad a las empresas y personas. Por ejemplo, los abogados (tanto si trabajan por cuenta propia como si lo hacen para un bufete) que se trasladan al extranjero para prestar sus servicios pueden darse a conocer y aumentar su credibilidad, lo que, a su vez, puede servir para aumentar el suministro de servicios en otros modos, por ejemplo en línea (actividad transfronteriza en el modo 1), o para conseguir nuevos clientes que se desplacen al extranjero para adquirir sus servicios (consumo en el extranjero, modo 2). Por otro lado, su desplazamiento al extranjero puede despertar la idea de invertir en el país anfitrión o de establecer una oficina en otro país (presencia comercial en el extranjero, modo 3).<sup>4</sup> Esta complementariedad favorecerá la actividad económica y el aumento de la riqueza nacional.

En segundo lugar, la movilidad en el modo 4 es también una forma de reducir la presión sobre el mercado laboral y los salarios resultante de un alto nivel de desempleo o de una crisis económica. En los países en desarrollo, puede ser considerada como una estrategia para combatir el desempleo. Cuando un trabajador se traslada al extranjero, no formará parte de la fuerza de trabajo del país de procedencia durante el período de duración de su estancia y ello contribuirá a mantener los salarios y reducir el desempleo. El hecho de que el modo 4 se refiera únicamente al movimiento temporal de personas no constituye un límite para esa política, pues otra persona podrá desplazarse al extranjero cuando regrese un trabajador.

En tercer lugar, el modo 4 es un cauce para la transferencia de tecnología y el desarrollo del capital humano. Durante su estancia en el extranjero, los proveedores de servicios acumulan conocimientos y experiencia, tanto desde el punto de vista profesional como del mercado del país anfitrión. A su regreso, pondrán su experiencia al servicio de su país natal y contribuirán a su crecimiento y desarrollo.

En cuarto lugar, el modo 4 es una fuente de entradas de capital. Buena parte de los ingresos percibidos en el extranjero se repatriarán y contribuyen a aumentar la riqueza nacional. Las remesas son un elemento importante

<sup>3</sup> Véase también OCDE (2003d).

<sup>4</sup> En la subsección iii) se analiza más detenidamente la relación entre el modo 4 y otros modos de suministrar un servicio. Se facilitan también datos sobre la relación entre los distintos modos.

en la economía de los países en desarrollo porque su cuantía es significativa y porque tienden a ser más estables que las corrientes de capital privado. Por ejemplo, en 2001, las remesas de los trabajadores a los países en desarrollo equivalieron al 42 por ciento de la entrada total de IED en esos países (Banco Mundial, 2003a).

Por último, la movilidad de los trabajadores en el modo 4 permite una cierta flexibilidad a las empresas. Los traslados dentro de la misma empresa facilitan la difusión de los conocimientos técnicos y la normalización de la gestión. Además, el movimiento de personas físicas en el modo 4 facilita la contratación externa: las empresas envían empleados a administrar las operaciones que han contratado en el exterior, y los proveedores de servicios de la actividad que se ha contratado externamente acuden a la sede central para conocer mejor las necesidades de la sociedad para la que trabajan.<sup>5</sup> La posibilidad de intensificar la contratación externa ayuda a las empresas a adaptarse a las fluctuaciones de la demanda, reducir sus costos y acceder a una mano de obra más cualificada.

El movimiento de personas físicas en el modo 4 también entraña costos para los países de procedencia. En primer lugar, si la persona que se traslada al extranjero es un trabajador cualificado, dinámico y productivo difícil de sustituir, el país de origen sufre una pérdida temporal de producción al ser menor la productividad media de los trabajadores nacionales. En segundo término, durante el período en que el trabajador cualificado permanece fuera del país, se transfiere al extranjero la inversión realizada por la persona o por el gobierno en su educación. En tercer lugar, el país de origen soporta un costo por los ingresos fiscales que deja de percibir.<sup>6</sup> Los trabajadores muy cualificados son los que perciben mayores ingresos y, en consecuencia, quienes pagan impuestos elevados. Por último, los trabajadores cualificados escasean en los países en desarrollo y su traslado al extranjero, aun cuando sea temporal, puede dar lugar a una presión salarial en el mercado de trabajo nacional<sup>7</sup> y en algunos casos limita sustancialmente o impide por completo el suministro de servicios esenciales.

Es conveniente señalar que, a diferencia de la migración permanente, el movimiento temporal de trabajadores cualificados al extranjero no constituye una “fuga de cerebros” (pérdida de trabajadores cualificados) para el país de origen, sino más bien un caso de “circulación de cerebros” o incluso de acumulación de capacidades, pues esos trabajadores regresarán a su país de procedencia con mayores conocimientos y experiencia. Cabe la posibilidad, sin embargo, de que una mayor movilidad en el modo 4 haga más probable que los trabajadores permanezcan en el extranjero durante largos períodos. Los permisos temporales de trabajo de los trabajadores temporales en el extranjero pueden renovarse constantemente o convertirse en permisos permanente.<sup>8</sup> En la medida en que la liberalización del movimiento temporal de trabajadores aumente la probabilidad de la emigración, la liberalización del modo 4 también contribuiría a la “fuga de cerebros” y reduciría el capital humano del país de procedencia.

En suma, no está claro cuál será el efecto global de la liberalización de la movilidad en el modo 4 sobre el nivel de capital humano de un país. Dependerá de si las aptitudes adquiridas por las personas que regresan a su país de origen tras una experiencia laboral en el extranjero son superiores a las que se han perdido con la emigración permanente de trabajadores.

### **Efectos en el país receptor**

Desde la perspectiva del país receptor, la movilidad de la mano de obra temporal puede ser un medio para hacer frente a la escasez de mano de obra en algunos sectores y dar mayor flexibilidad a las empresas. Puede ayudar a afrontar problemas derivados de factores demográficos como la falta de población o su envejecimiento, y reducir la actividad del mercado de trabajo ilegal.

<sup>5</sup> Esto último se refiere a las personas que entran en el país de procedencia con arreglo al modo 4.

<sup>6</sup> La magnitud de este efecto dependerá del trato fiscal específico de los ingresos relacionados con el modo 4.

<sup>7</sup> Este costo se puede reducir mediante la adopción de una reglamentación apropiada. Por ejemplo, la escasez de enfermeras en Sudáfrica y en las Indias Occidentales ha inducido al Gobierno británico a establecer un código de conducta (aunque no vinculante) que excluye la contratación de enfermeras de esos países (OCDE, 2003d).

<sup>8</sup> Por ejemplo, una encuesta realizada recientemente por el Ministerio del Interior del Reino Unido revela que solamente el 28 por ciento de las 308 personas entrevistadas, trabajadores cualificados con permiso de trabajo, había decidido no prolongar su permanencia en el Reino Unido cuando expirara su permiso de trabajo.

Muchos países reconocen la importancia de admitir trabajadores extranjeros para hacer frente a la escasez de mano de obra, sea ésta de carácter cíclico o estructural, o de ambos tipos. Los problemas relacionados con la escasez de mano de obra pueden ser importantes porque i) la falta de capital humano puede ser un freno para la inversión e influir, por tanto, de forma negativa en el crecimiento; y ii) la falta de trabajadores cualificados cuando la demanda de este tipo de mano de obra es elevada impulsará al alza sus salarios en relación con los de los trabajadores no cualificados. Ello se traducirá en un aumento de la desigualdad de los ingresos en el país. El aumento de los precios de consumo puede mermar el bienestar de la fuerza de trabajo no cualificada y la movilidad en el modo 4 puede contribuir a mitigar estos problemas.

Por ejemplo, debido al auge del sector de la tecnología de la información (TI) en época reciente, Europa Occidental experimentó un déficit de especialistas en TI, que dio lugar a fuertes presiones salariales, con aumentos de los salarios de estos especialistas superiores al 60 por ciento anual. Las empresas europeas respondieron a esta situación aumentando la contratación externa de proveedores de servicios de TI de otras regiones.<sup>9</sup> Alemania, por ejemplo, para solucionar la escasez de técnicos puso en marcha en el año 2000 un sistema de tarjeta verde en el marco del cual hasta 20.000 expertos en TI de países no integrantes de la UE podrían trabajar en Alemania durante un máximo de cinco años.

Como se indicó anteriormente, la liberalización del modo 4 facilita la contratación externa. En particular, pone a disposición de las empresas un mayor número de proveedores de servicios, reduce los costos de la contratación externa y favorece el acceso a proveedores de servicios más cualificados. La contratación externa de proveedores de servicios por cuenta propia puede ayudar a las empresas a adaptarse a las fluctuaciones de la demanda y de esta forma les permite actuar con mayor flexibilidad y hace posible asignar de forma más eficiente los recursos. Esto favorece al país receptor.<sup>10</sup>

El movimiento temporal de trabajadores, especialmente de proveedores de servicios, puede contribuir a paliar problemas derivados de factores demográficos específicos. Por ejemplo, el fenómeno del envejecimiento de la población, que afecta a la mayor parte de los países desarrollados, impulsa la demanda de servicios de salud y domésticos y pone en riesgo la sostenibilidad de los sistemas de seguridad social basados en un régimen de reparto. El movimiento temporal de trabajadores extranjeros jóvenes hacia países desarrollados puede reequilibrar la cuantía de la población trabajadora en el conjunto de la población.<sup>11</sup> Por último, en la medida en que el movimiento temporal de proveedores de servicios pueda ser una alternativa a la inmigración ilegal, la liberalización de este modo de suministro contribuye a reducir el mercado de trabajo ilegal.<sup>12</sup>

Una de las principales preocupaciones que suscita la liberalización del movimiento temporal de trabajadores en los países de destino es que los trabajadores extranjeros competirían directamente con los nacionales del país anfitrión que ocupan puestos permanentes en las mismas ocupaciones. El hecho de que el modo 4 se refiera únicamente al movimiento "temporal" de trabajadores apenas invalida esa argumentación, pues pueden producirse flujos sucesivos de trabajadores temporales. Guarda relación con ello el temor de los países receptores a que la movilidad en el modo 4 pueda ser un paso previo a la migración permanente<sup>13</sup> y provocar un mayor desempleo.

Ciertamente, los proveedores de servicios que se desplazan con arreglo al modo 4 podrían sustituir a los trabajadores nacionales, pero esa consecuencia negativa se puede compensar con los efectos positivos. En primer lugar, las rentas de los trabajadores extranjeros producen riqueza en el país anfitrión, especialmente en forma de consumo interno e ingresos fiscales. En segundo lugar, se produce un efecto competitivo positivo. Los trabajadores extranjeros más eficientes pueden sustituir a los trabajadores nacionales menos cualificados, que a su vez pueden especializarse en sectores en los que cuentan con una ventaja comparativa, lo cual les permitirá ser competitivos en esa especialidad a escala internacional.

<sup>9</sup> En forma de suministro transfronterizo del servicio (modo 1) y consumo en el extranjero (modo 2).

<sup>10</sup> Se han utilizado argumentos similares respecto del país de procedencia.

<sup>11</sup> Este argumento es válido también para la migración permanente.

<sup>12</sup> El Presidente Bush, por ejemplo, hizo hincapié en este extremo al presentar el nuevo programa estadounidense sobre trabajadores temporales el 7 de enero de 2004. Se pueden consultar los aspectos más destacados de su exposición en <http://www.whitehouse.gov/news/releases/2004/01/20040107-3.html>.

<sup>13</sup> La migración permanente supone costos adicionales de infraestructura (como escuelas y viviendas) y de integración social y cultural.

En conclusión, la liberalización del comercio de servicios en el modo 4 puede favorecer tanto al país importador como al exportador, pero también supone algunos costos de ajuste por factores tales como la falta temporal de disponibilidad de trabajadores cualificados en el país exportador de mano de obra y la competencia entre los trabajadores nacionales y extranjeros en el país importador. En ambos casos, la adopción de un marco regulador apropiado consolidaría los beneficios de la liberalización y permitiría ajustar la corriente de trabajadores a las necesidades de la economía, reduciendo así el riesgo de perturbaciones en el mercado de trabajo nacional.

### Los datos empíricos

Las estimaciones de la repercusión económica de la liberalización del comercio indican que la liberalización del modo 4 podría suponer unos beneficios anuales de entre 150.000 y 200.000 millones de dólares EE.UU. (Winters y Walmsley, 2002, y Rodrik, 2002).<sup>14</sup>

Se considera que se beneficiarían tanto los países desarrollados como en desarrollo y que los beneficios procederían principalmente del movimiento de trabajadores poco cualificados, más que de la mano de obra muy cualificada. La razón es que aquellos se emplean en un número mayor de sectores económicos, y que los efectos positivos acumulados de la liberalización del movimiento de la mano de obra no cualificada son más elevados. El origen de esas ganancias es la reducción de las diferencias salariales entre los países ricos y pobres. Por consiguiente, dado que los precios de los servicios y las diferencias salariales entre los países en desarrollo y los países desarrollados superan la proporción de 1 a 10, en tanto que en el comercio de mercancías es de 1 a 2, cabe pensar que en general los beneficios derivados de la liberalización de la movilidad de la mano de obra temporal en el sector de los servicios serán mayores que los de una nueva liberalización del comercio de mercancías (Rodrik, 2002).

Se han realizado pocos estudios empíricos sobre los efectos económicos del movimiento de personas físicas con arreglo al modo 4 y en ellos se olvidan algunos factores importantes. Por un lado, los beneficios (aunque también los costos del ajuste) serían menores si la legislación nacional impidiera el ajuste de los salarios a la baja. Además, la capacidad de los mercados de trabajo de los países desarrollados para absorber proveedores de servicios limitaría los beneficios efectivos. Por otro lado, en las estimaciones que se han hecho no se tienen en cuenta los efectos indirectos positivos que producirían los repatriados en sus países de procedencia, como la transferencia de experiencia y la inversión del dinero ganado en el extranjero. Los beneficios de la liberalización en el modo 4 son de mayor envergadura si se incluyen esas consideraciones a largo plazo.

### *ii) Relación entre la movilidad en el modo 4 y el comercio de mercancías*

La estancia -permanente o temporal- de personas en un país extranjero puede intensificar el comercio de mercancías en varias formas:

i) *Efecto preferencia*: la presencia de emigrantes incrementa la demanda de productos extranjeros. Los emigrantes prefieren los productos que consumían en sus países y ante la dificultad de encontrar en el extranjero algunos de ellos los importarán de sus países de origen.

ii) *Efecto información*: el conocimiento del país de origen que tienen los emigrantes hace que sea más fácil para ellos obtener información sobre la posibilidad de aprovechar oportunidades comerciales internacionales rentables y contribuye a reducir los obstáculos informales al comercio. En otras palabras, los emigrantes pueden contribuir a reducir los costos del ajuste de la demanda y la oferta. Por ejemplo, como conocen las preferencias de los consumidores de su país de origen pueden informar a los exportadores del país de destino sobre si sus productos se comercializarán satisfactoriamente o si deberán ser adaptados a las preferencias de

<sup>14</sup> Winters y Walmsley (2002) han calculado el efecto de un aumento de los cupos aplicados en los países desarrollados a la entrada de trabajadores procedentes de países en desarrollo equivalente al 3 por ciento de la fuerza total de trabajo de los países desarrollados, y cifran los beneficios totales en 150.000 millones de dólares EE.UU. Por su parte, Rodrik (2002) ha estimado el efecto de la creación de un visado laboral temporal, estableciendo el cupo en el 3 por ciento de la fuerza de trabajo de los países desarrollados. Con arreglo a ese sistema, se permitiría a trabajadores cualificados y no cualificados de países en desarrollo emplearse en los países desarrollados durante un período de tres a cinco años, siendo sustituidos por nuevos cupos al regresar a sus países de procedencia. La implantación de este sistema produciría unos beneficios de 200.000 millones anuales de dólares EE.UU.

los importadores. Asimismo, pueden ayudar a reducir los costos del establecimiento de redes. Los emigrantes tienen mejores conexiones con la red de empresarios locales y pueden ayudar a los productores de bienes de consumo a encontrar mejores distribuidores, a las empresas de montaje a encontrar los mejores proveedores de componentes y a los inversores a encontrar socios para establecer empresas mixtas.

iii) *Efecto observancia*: los emigrantes facilitan una mayor observancia de los contratos internacionales. Las transacciones internacionales se basan tradicionalmente en la confianza, dado que la entrega y el pago pueden realizarse en lugares distintos. Al conocer mejor los emigrantes la legislación y las prácticas mercantiles locales se reducen las incertidumbres relacionadas con las transacciones.<sup>15</sup>

En conjunto, el efecto información y el efecto observancia indican una repercusión positiva del movimiento transfronterizo de personas tanto sobre las importaciones como sobre las exportaciones, en tanto que el efecto preferencia sólo guarda relación con las importaciones.

En varios estudios que aplican la ecuación de gravedad<sup>16</sup> para analizar la estructura del comercio bilateral se señala la existencia de una relación entre la inmigración, las importaciones y las exportaciones. La mayor parte de los estudios sobre los efectos de la movilidad de la mano de obra en las corrientes comerciales basan su análisis empírico en una versión ampliada del modelo de gravedad tradicional, en la que para determinar la repercusión de la migración en las corrientes comerciales añaden el elemento de la población migrante a las variables convencionales (PIB, distancia, frontera, idioma común). Todos los estudios constatan un efecto positivo de la migración sobre el comercio. Las estimaciones del efecto de un aumento de la población migrante en las exportaciones oscilan entre el 0,13 y el 2,5 por ciento. El efecto sobre las importaciones oscila entre el 0,1 y el 3,1 por ciento (véase un información sinóptica en el cuadro IB2.1). En otro estudio reciente, en el que se utilizan las variaciones entre las distintas provincias en la estructura del comercio internacional y de la inmigración del Canadá, se señala que por término medio cada nuevo inmigrante incrementa las exportaciones a su país de origen en 312 dólares anuales y las importaciones en 944 dólares (Wagner, *et al.*, 2002).

**Cuadro IB2.1**  
**Estudios principales sobre los efectos de la migración en el comercio**

| Autores                            | Países y período abarcados                       | Elasticidad          | Elasticidad          |
|------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------|----------------------|
|                                    |                                                  | de las exportaciones | de las importaciones |
| Gould (1994)                       | EE.UU. y 47 socios comerciales: 1970-1986        | 0,02                 | 0,01                 |
| Head and Ries (1998)               | Canadá y 136 socios: 1980-1992                   | 0,1                  | 0,31                 |
| Dunlevy and Hutchinson (1999,2001) | EE.UU. y 17 socios: 1870-1910                    | 0,08                 | 0,29                 |
| Girma and Yu (2002)                | Reino Unido y 48 socios: 1981-1993               | 0,16 <sup>a</sup>    | 0,1 <sup>a</sup>     |
| Combes et al. (2002)               | 95 departamentos franceses: 1993                 | 0,25                 | 0,14                 |
| Rauch and Trinidad (2002)          | 63 naciones: 1980, 1990                          | 0,21 <sup>b</sup>    | 0,21 <sup>b</sup>    |
| Wagner, Head and Ries (2002)       | 5 provincias canadienses y 160 socios: 1992-1995 | 0,08, 0,01           | 0,25, 0,09           |

<sup>a</sup> Comercio con países no pertenecientes al Commonwealth.

<sup>b</sup> Calculada por Wager *et al.* (2002) para productos homogéneos. La elasticidad comercial para productos diferenciados es de 0,47.

Fuente: Wagner *et al.* (2002).

Las estimaciones basadas en modelos dinámicos también sustentan la hipótesis de un efecto positivo y significativo de la inmigración en el comercio. Un estudio indica que si se incrementa el número de inmigrantes en los Estados Unidos en un 10 por ciento las exportaciones estadounidenses al país de origen aumentarán el 4,7 por ciento, y las importaciones procedentes del país de origen en un 8,3 por ciento (Gould, citado en Rauch 2001). Las estimaciones que se han hecho para el Canadá indican que con un aumento del 10 por ciento de los inmigrantes de un determinado país las exportaciones canadienses a dicho país aumentarán el 1,3 por ciento y las importaciones procedentes de ese país el 3,3 por ciento (Head y Ries, 1998). En el caso del Reino Unido, se considera que un aumento del 10 por ciento de los inmigrantes procedentes de un país no perteneciente al Commonwealth supone incrementar las exportaciones (importaciones) del Reino Unido en un 5 por ciento (1 por ciento) a largo plazo, mientras que el efecto es insignificante cuando se trata de migrantes procedentes de países del Commonwealth (Girma y Yu, 2002).

<sup>15</sup> Véase también la sección IID.

<sup>16</sup> La "ecuación de gravedad" explica las relaciones en función de determinadas características de los interlocutores comerciales, tales como los niveles de renta, la proximidad geográfica, los vínculos históricos, lingüísticos o culturales, etc.

Es conveniente señalar que parecen existir datos (aunque no muy sólidos) que indican que el movimiento de población guarda una relación más directa con las importaciones que con las exportaciones. Ello se puede explicar por el hecho de que el efecto información y el efecto observancia afectan tanto a las importaciones como las exportaciones, en tanto que el efecto preferencia sólo influye en las importaciones. Si esto es cierto, cabe pensar que hay una relación entre las corrientes migratorias y el deterioro de la balanza de pagos.

En cuanto al movimiento temporal de personas físicas, las consideraciones teóricas sugieren que los efectos de la movilidad en el marco del modo 4 sobre el comercio serán distintos de los que se han estimado en los estudios sobre la migración que se han examinado hasta el momento. Por lo que respecta a las importaciones, el trabajador que se traslade temporalmente al extranjero se sentirá probablemente más inclinado que un emigrante permanente a importar productos de su país de origen, pues probablemente no estará adaptado todavía a los productos locales (reforzamiento del efecto preferencia). En cuanto a las exportaciones, puede ocurrir que un trabajador que trabaja temporalmente en el extranjero no permanezca el tiempo suficiente para conocer adecuadamente el mercado local (mercado de destino) para establecer nuevos vínculos comerciales (debilitamiento del efecto información). Ahora bien, es posible que si permanece el tiempo suficiente, decida importar un producto que ha descubierto durante su estancia en el extranjero cuando regrese a su país. Es posible también que haga falta una estancia breve en el extranjero para establecer vínculos con distribuidores e importadores extranjeros (reforzamiento del efecto información). En general, el efecto de la movilidad en el modo 4 sobre las exportaciones puede ser teóricamente mayor o menor que el de la migración. Esta cuestión requiere un análisis empírico.

Los estudios que se han llevado a cabo sobre los efectos de la movilidad de la mano de obra en el comercio de mercancías han determinado la movilidad utilizando datos sobre la migración. Dado que el modo 4 se refiere únicamente al movimiento temporal de personas para prestar un servicio, estos estudios sólo proporcionan una indicación aproximada de los efectos sobre el comercio de la movilidad en el modo 4, pues no tienen en cuenta el carácter "temporal" de esta forma de movilidad de la mano de obra y el hecho de que se refiere únicamente a los movimientos de trabajadores que suministran un "servicio".

Recientemente se ha estimado el efecto del modo 4 en el comercio bilateral de mercancías en los Estados Unidos utilizando un modelo de gravedad ampliado para el movimiento temporal de trabajadores.<sup>17</sup> El estudio constata un efecto positivo y significativo del movimiento temporal de proveedores de servicios en el comercio de mercancías. Los resultados ponen de manifiesto que un aumento del movimiento temporal de personas para suministrar servicios del 10 por ciento aumenta las importaciones de los Estados Unidos en un 2,8 por ciento y las exportaciones en un 2,5 por ciento (Jansen y Piermartini, 2004). Ambas cifras se sitúan en la parte superior de las estimaciones, y los efectos del movimiento en el modo 4 sobre las exportaciones y las importaciones parecen ser muy similares.

### *iii) Relación entre el comercio de servicios en el modo 4 y en otros modos de suministro*

Previsiblemente, la liberalización del modo 4 afectará al comercio de servicios en otros modos. Las repercusiones serán diferentes en función de si el modo 4 sustituye o complementa a otros modos de suministro de un servicio o de si se trata del único modo existente para prestarlo. En algunos casos, un servicio se puede suministrar con arreglo a distintos modos. Por ejemplo, un bufete de abogados puede dar servicio al cliente extranjero mediante una consultoría en línea (modo 1) o puede pedir a su cliente que se traslade al domicilio de la empresa para mantener una entrevista (modo 2). El bufete también puede decidir constituir una sociedad en el extranjero (modo 3) o enviar temporalmente al extranjero a un abogado (modo 4). En estos casos cabe pensar que, si no se modifican los restantes elementos, la liberalización del comercio en el modo 4 influirá negativamente en los intercambios comerciales en los otros modos de suministro. El comercio en el modo 4 puede sustituir la actividad comercial en otros modos, salvo en el caso de que estos últimos también sean liberalizados.

<sup>17</sup> Según se explica en la subsección IB2.d ii), los datos relativos al modo 4 que se han utilizado en el estudio proceden de las estadísticas nacionales.

En otras circunstancias se necesita la presencia física del proveedor del servicio. Los servicios de restauración, reparación y construcción, así como la mayor parte de los servicios de salud y servicios sociales (por ejemplo, parteras y enfermeras) son ejemplos en los que debe existir una proximidad entre el proveedor y el consumidor al suministrar los servicios. Dado que en estos casos el consumidor no se moviliza, no existe una relación directa bien definida entre el modo 4 y otros modos de suministrar un servicio.

Por otra parte, en determinados casos el movimiento temporal de personas físicas puede complementar el comercio de servicios en otros modos de suministro y, por tanto, cabe pensar que la liberalización del movimiento temporal de personas físicas que suministran un servicio en el extranjero incidirá positivamente en el comercio de servicios con arreglo a otros modos de suministro. Por ejemplo, es posible que un abogado necesite establecer contactos preliminares directos con un cliente para adquirir credibilidad y establecer un vínculo comercial permanente que pueda llevar eventualmente a la realización de otras tareas de asesoramiento en línea (modo 1) o que permita conseguir nuevos clientes que se trasladen al extranjero a consultar a ese abogado (modo 2).<sup>18</sup> La liberalización del modo 4 favorece también la contratación externa en el extranjero pues permite a las empresas enviar empleados para que entablen relación con sus proveedores de servicios y para administrar las operaciones contratadas en el exterior. Posteriormente, el servicio se suministrará en línea (modo 1).

De igual modo, cabe esperar una complementariedad entre el movimiento temporal de personas que suministran un servicio y la presencia comercial en el extranjero (modo 3). En primer lugar, el establecimiento de contactos directos con clientes en un país extranjero a través del modo 4 puede proporcionar el incentivo necesario para establecer una filial en ese país, o la relación directa anterior con personal ejecutivo de una empresa extranjera puede ser un requisito previo para las decisiones sobre adquisiciones o fusiones. En segundo lugar, una empresa con una filial en el extranjero puede tener necesidad de enviar empleados allí (traslado dentro de la misma empresa) para uniformizar la gestión, difundir conocimientos técnicos o prestar algún tipo de asistencia temporal. En tercer lugar, una empresa local puede firmar un contrato de construcción con una empresa extranjera que comporte el movimiento de trabajadores (modo 4), especialmente mano de obra no cualificada, y el establecimiento de una presencia comercial (modo 3). En cuarto lugar, los obstáculos al movimiento de personas físicas para acceder al mercado, como las condiciones en materia de visado que exigen establecer una presencia comercial, pueden comportar que el modo 3 y el modo 4 sean complementarios. En la medida en que la liberalización del modo 4 promueva un movimiento temporal de personas que se trasladan para suministrar un servicio, puede potenciar también el comercio en el modo 3, y viceversa.

La experiencia en el sector de la tecnología de la información en la India pone de manifiesto que el modo 4 está asociado con una mayor entrada y salida de inversión extranjera. En los años noventa se produjo una importante emigración de profesionales indios a los Estados Unidos, en su mayor parte especialistas en tecnología de la información. En el mismo período, la inversión de multinacionales y no residentes en el sector de la tecnología de la información de la India aumentó y la parte de las colaboraciones de no residentes indios establecidos en los Estados Unidos en el sector de la tecnología de la información de la India ha alcanzado la cifra significativa del 40 por ciento. Muchos profesionales indios del sector de la tecnología de la información que han trabajado en los Estados Unidos han influido notablemente en la decisión de las multinacionales de los Estados Unidos de iniciar actividades en la India. Al mismo tiempo, la importante corriente de conocimientos y tecnología, especialmente relacionada con las exportaciones en el modo 4, ha favorecido el desarrollo del sector de la tecnología de la información en la India. Posteriormente, empresas indias del sector de la tecnología de la información, como Wipro e Infosys, han establecido filiales o han constituido sociedades en el extranjero, realizando así exportaciones en el modo 3 (Rupa Chanda, 2003).

En conjunto, las consideraciones teóricas indican que la relación entre el comercio de servicios en el modo 4 y otros modos de suministro es incierta. Es probable que el efecto de la liberalización del modo 4 en el comercio de servicios a través de otros modos de suministro no sea el mismo en todos los sectores y actividades económicas y dependerá de si predomina el efecto de sustitución o el de complementariedad. Por ende, la cuestión de si los efectos de la liberalización del modo 4 en los intercambios comerciales realizados con arreglo a otros modos de suministro son positivos o negativos exige un análisis empírico.

<sup>18</sup> La categoría de visitante por motivos de negocios que se incluye en las listas de muchos Miembros de la OMC contempla este tipo de movimiento.

En un estudio reciente se ha analizado la relación entre el comercio de servicios en el modo 4 y en los restantes modos<sup>19</sup> (Jansen y Piermartini, 2004). Se elabora un modelo del comercio bilateral de servicios en los diferentes modos basándose en la ecuación de gravedad tradicional ampliada con una estimación del movimiento temporal de trabajadores. En el cuadro IB2.2 se presentan los resultados de estas estimaciones. Se constata que un aumento del 10 por ciento en el movimiento temporal de personas da como resultado un incremento de las importaciones (exportaciones) de servicios en el modo 1 del 3,1 (2,9) por ciento, y está relacionado con un aumento de la entrada (8,3 por ciento) y salida (3,5 por ciento) de inversión extranjera directa. Estas corrientes se consideran como un indicador del comercio de servicios en el modo 3. La falta de datos hace muy difícil establecer un nexo causal entre el modo 4 y las corrientes de IED. La relación entre la IED y el modo 4 se manifiesta en dos direcciones, es decir, el movimiento temporal de personas físicas da lugar a una mayor corriente de IED, y viceversa. El elevado coeficiente de la relación entre el modo 4 y el modo 3 refleja el hecho de que en el momento presente la liberalización del modo 4 está vinculada generalmente a la presencia comercial en el extranjero. No se constata una relación significativa entre el comercio de servicios en el modo 2 y en el modo 4.

**Cuadro IB2.2**

**Relación entre el modo 4 y los restantes modos de suministro en el comercio de servicios**

|        | Modo 1        |               | Modo 2        |               | Modo 3        |               |
|--------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|        | importaciones | exportaciones | importaciones | exportaciones | importaciones | exportaciones |
| Modo 4 | 0,31***       | 0,29***       | 0,18          | -0,05         | 0,83**        | 0,35*         |

*Nota:* \*\*\*, \*\*, \* indica que el coeficiente es significativo, en el nivel de significación de 1, 5 y 10 por ciento, respectivamente.

*Fuente:* Jansen y Piermartini (2004).

### c) Restricciones al movimiento temporal de personas físicas e iniciativas de liberalización en el marco del AGCS

Consideraciones de índole económica, social y cultural han inducido a los gobiernos a intervenir para restringir la movilidad de los trabajadores entre los países. Se aplican diversas medidas que constituyen obstáculos al comercio en el modo 4.<sup>20</sup> Deseos de proteger los mercados laborales nacionales, muchos países han introducido restricciones cuantitativas al movimiento de trabajadores, pruebas de necesidades económicas o ambas cosas. Las pruebas de necesidades económicas exigen a los empresarios que deseen contratar a un trabajador extranjero que demuestren que no se puede disponer de un trabajador nacional para desempeñar esa función. Estos procedimientos llevan tiempo y son costosos para los empresarios, y hacen mucho menos atractivo contratar trabajadores extranjeros que nacionales. La emisión y renovación de los visados y permisos de trabajo son a menudo gravosas y costosas y entrañan un costo tanto para los empleadores como para los empleados extranjeros.

La doble imposición que soportan los trabajadores extranjeros y la imposibilidad de transferir las contribuciones de jubilación y otras contribuciones sociales limitan el atractivo del empleo temporal en el extranjero. Además, los trabajadores extranjeros cualificados tropiezan frecuentemente con dificultades para obtener el reconocimiento de sus títulos de aptitud, formación y experiencia.

En la Ronda Uruguay, los Miembros se comprometieron a liberalizar el comercio de servicios, incluido el movimiento de las personas físicas. Los resultados de estas negociaciones forman parte del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). La estructura del AGCS permite a los Miembros especificar las categorías de personas (como proveedores de servicios) a las que desean conceder el acceso al mercado. Los Miembros deciden en el curso de las negociaciones si están dispuestos a liberalizar determinadas categorías de suministro de mano de obra extranjera temporal, y pueden hacerlo parcialmente o de forma condicional. Las condiciones impuestas a las medidas de liberalización acordadas figuran en las llamadas "Listas nacionales de compromisos específicos".

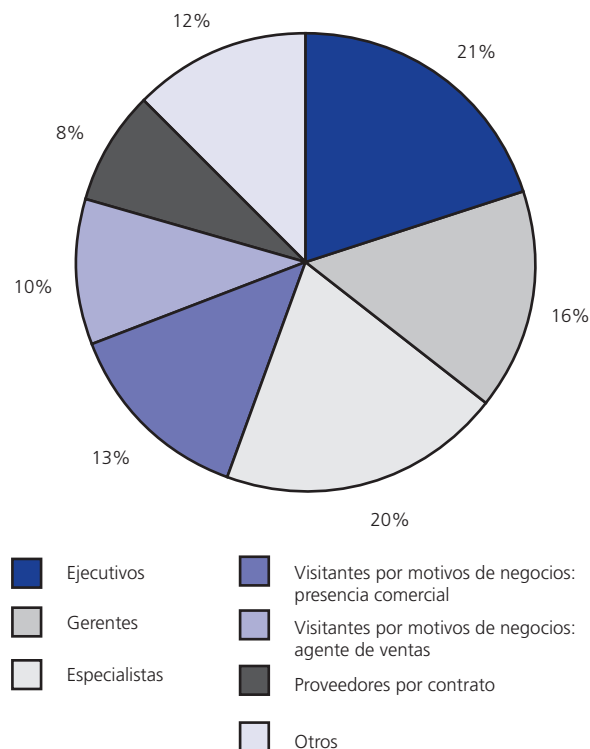
<sup>19</sup> Debido a la falta de datos, el estudio se refiere únicamente a los Estados Unidos y el Reino Unido.

<sup>20</sup> Véase también Banco Mundial (2003a).

El AGCS proporciona, pues, a los gobiernos Miembros un mecanismo flexible para liberalizar el movimiento de personas físicas en el sentido de que ofrece un amplio conjunto de instrumentos para especificar los límites precisos de la liberalización. Los compromisos se traducen en una mayor previsibilidad y transparencia en el comercio en el modo 4. Las iniciativas unilaterales de liberalización del modo 4, por ejemplo, presentan la desventaja de que pueden ser revocadas cuando lo decida el país receptor.

En 2004, 108 de un total de 147 Miembros han asumido compromisos horizontales de liberalización del movimiento temporal de personas físicas.<sup>21</sup> La mayor parte de los Miembros especifican las categorías de personas físicas a las que se aplica el compromiso. En un 15 por ciento de las listas aproximadamente no se especifica ninguna categoría y se señalan simplemente los requisitos generales de entrada. El número de categorías de personas físicas a las que se hace referencia en el 85 por ciento restante de las listas es muy limitado y se trata principalmente de trabajadores muy cualificados. Las categorías mencionadas son i) personal transferido dentro de la misma empresa (ejecutivos, gerentes o especialistas); ii) visitantes por motivos de negocio; iii) proveedores de servicios por contrato, y iv) otros trabajadores de gestión y especialistas de alto nivel que no figuran claramente como personal transferido dentro de la empresa. En el gráfico IB2.1 se refleja la forma en que se distribuyen las 328 anotaciones de los Miembros entre las diferentes categorías. Sólo una proporción muy reducida de las anotaciones consignadas en el marco del AGCS se refiere a trabajadores poco cualificados.<sup>22</sup> El gráfico revela también que el personal transferido dentro de la misma empresa representa la mayor proporción de los compromisos, el 69 por ciento, lo cual refleja una estrecha relación entre la liberalización en el modo 4 y el objetivo más general de atraer inversión extranjera directa.

**Gráfico IB2.1**  
**Compromisos relativos al modo 4: desglose por categorías de personas físicas**  
(Porcentaje)



*Nota:* Los porcentajes se basan en el número de anotaciones realizadas por los Miembros de la OMC que han asumido compromisos relativos al modo 4 en la sección horizontal de sus Listas anexas al AGCS.

*Fuente:* OMC.

Un aspecto de interés en la liberalización del movimiento temporal de las personas físicas en el marco del AGCS es que en el Acuerdo no se define el término "temporal". Solamente alrededor de un tercio de los Miembros han establecido períodos máximos de permanencia para las personas abarcadas en el modo 4 en sus Listas de compromisos.<sup>23</sup> Los plazos suelen ser más prolongados para el personal transferido dentro de la misma empresa, y el 88 por ciento de los compromisos permiten una estancia mínima de 36 meses o no establecen un plazo (cuadro IB2.3). En cambio, los plazos de estancia que se permiten a los visitantes en viaje de negocios son mucho más reducidos: el 60 por ciento de los compromisos correspondientes a esta categoría limitan la entrada a menos de tres meses. Esto está en consonancia con la naturaleza de la labor que deben llevar a cabo.

<sup>21</sup> Los compromisos horizontales se aplican a una lista de sectores económicos especificados. Los 39 Miembros restantes no han asumido, por tanto, compromiso alguno o únicamente compromisos específicos, es decir, limitados a un único sector.

<sup>22</sup> La definición de trabajadores poco cualificados es la que figura en OMC (1998a).

<sup>23</sup> Cabe señalar que esta falta de claridad en la definición hace difícil determinar el movimiento de personas en el modo 4, pues la definición de trabajadores "no permanentes" de las estadísticas nacionales e internacionales relativas al movimiento de la mano de obra no siempre coincide con la que se especifica en las listas de los Miembros anexas al AGCS. Véanse las subsecciones d) y e) relativas a la determinación del movimiento en el modo 4.

### Cuadro IB2.3

#### Compromisos relativos al modo 4 según la duración de estancia permitida y la categoría de personas físicas (Número)

| Duración de la estancia | Personas transferidas dentro de la empresa |          |               | Visitantes<br>por motivos<br>de negocios | Proveedores<br>por contrato | Otros |
|-------------------------|--------------------------------------------|----------|---------------|------------------------------------------|-----------------------------|-------|
|                         | Ejecutivos                                 | Gerentes | Especialistas |                                          |                             |       |
| Menos de 36 meses       | 10                                         | 10       | 13            | 58                                       | 12                          | 0     |
| 36 meses o más          | 28                                         | 29       | 30            | 1                                        | 0                           | 1     |
| Sin especificar         | 42                                         | 58       | 58            | 34                                       | 0                           | 16    |
| Total                   | 80                                         | 97       | 101           | 93                                       | 12                          | 17    |

*Nota:* Anotaciones en las listas anexas al AGCS con compromisos en el modo 4 en la sección horizontal relativos a la duración de la estancia, abril de 2004.

*Fuente:* OMC.

Se ha indicado anteriormente que los gobiernos pueden establecer distintas restricciones al movimiento de personas físicas. En sus Listas de compromisos específicos, los Miembros deben consignar las medidas reguladoras que constituyen restricciones al "acceso al mercado" o que son discriminatorias (incompatibles con el trato nacional). Dado que la presencia de cada tipo de personas físicas afecta en forma distinta al mercado laboral y, más en general, tiene diferentes efectos económicos sobre los países receptores, las limitaciones suelen consignarse en términos de categorías de trabajadores.

Como la mayoría de los compromisos relativos al modo 4 se refieren al personal transferido dentro de la misma empresa, no es sorprendente que el mayor número de limitaciones al acceso a los mercados corresponda a esta categoría. El empleo previo es la condición más común que afecta al movimiento de este tipo de personal. Frecuentemente, los compromisos requieren que la persona transferida haya trabajado en la empresa durante al menos un año antes de su traslado al país anfitrión. También tienen importancia las restricciones nacionales relativas al salario mínimo, que impiden a las empresas pagar salarios más bajos a los trabajadores extranjeros. Por lo general, estas restricciones están relacionadas con otras medidas similares sobre las condiciones de trabajo, como el horario y la reglamentación de la seguridad social. Estas medidas pretenden evitar que la economía del país receptor sufra perjuicios como presiones a la baja sobre los salarios o incrementos del desempleo. Revelan que los países sólo están dispuestos a permitir que las empresas trasladen empleados desde el extranjero cuando son indispensables por razones empresariales estratégicas. Los cupos numéricos son también habituales en la categoría del personal transferido dentro de la empresa. Los criterios para establecer los cupos guardan relación con la plantilla total o el personal superior de la empresa, o incluso con la fuerza de trabajo total del país. Los vínculos con el modo 3 (presencia comercial de empresas en la economía receptora) también figuran entre las restricciones a la entrada. Las pruebas de necesidades económicas (PNE) se aplican también frecuentemente a esta categoría. Es interesante señalar que la mayoría de los Miembros que aplican PNE no especifican los criterios para su aplicación. En la cuarta parte de los compromisos correspondientes a esta categoría de personas físicas figuran cláusulas relativas a la transferencia de tecnología y se indica que de la presencia de personas físicas extranjeras se espera alguna forma de efecto indirecto o efecto de productividad. Por último, algunos Miembros señalan que se reservan el derecho a suspender los compromisos en caso de conflictos entre el personal y la administración.

Las limitaciones al trato nacional que consignan los Miembros con mayor asiduidad están relacionadas con las medidas fiscales. De la máxima importancia es la restricción relativa a la concesión de subvenciones únicamente al personal nacional, que afecta particularmente al personal transferido dentro de la misma empresa y a los visitantes por motivos de negocios. Tales limitaciones pueden constituir un importante elemento de disuasión para que los trabajadores extranjeros se empleen en la economía receptora. Las limitaciones respecto de la propiedad inmobiliaria impiden a los extranjeros adquirir propiedades en el país anfitrión. Las restricciones a la movilidad -geográficas y sectoriales- impiden a los empleados de empresas multinacionales trasladarse de unas a otras empresas. Ambos tipos de medidas están encaminadas a impedir que los trabajadores internacionales permanezcan en el país durante períodos prolongados, y ello subraya el carácter temporal de los compromisos del AGCS relativos al modo 4.

**Cuadro IB2.4**  
**Restricciones a la entrada por categorías de personas físicas**  
(Número)

|                                   | Personas transferidas dentro de la empresa |          |               | Visitantes por motivos de negocios | Proveedores por contrato | Otros |
|-----------------------------------|--------------------------------------------|----------|---------------|------------------------------------|--------------------------|-------|
|                                   | Ejecutivos                                 | Gerentes | Especialistas |                                    |                          |       |
| Pruebas de necesidades económicas | 5                                          | 20       | 24            | 0                                  | 0                        | 6     |
| Empleo previo                     | 39                                         | 37       | 40            | 6                                  | 0                        | 1     |
| Nexo con el modo 3                | 7                                          | 12       | 12            | 0                                  | 0                        | 0     |
| Restricciones numéricas           | 20                                         | 20       | 25            | 4                                  | 0                        | 8     |
| Salario mínimo                    | 15                                         | 15       | 15            | 0                                  | 1                        | 0     |
| Ausencia de diferencias           | 4                                          | 7        | 6             | 4                                  | 1                        | 1     |
| Transferencia de tecnología       | 8                                          | 9        | 13            | 0                                  | 0                        | 2     |

*Nota:* Anotaciones en las listas anexas al AGCS con compromisos en el modo 4 en la sección horizontal, con limitaciones al acceso al mercado, abril de 2004.

*Fuente:* OMC.

**Cuadro IB2.5**  
**Medidas discriminatorias por categorías de personas físicas**  
(Número)

|                              | Personas transferidas dentro de la empresa |          |               | Visitantes por motivos de negocios | Proveedores por contrato | Otros |
|------------------------------|--------------------------------------------|----------|---------------|------------------------------------|--------------------------|-------|
|                              | Ejecutivos                                 | Gerentes | Especialistas |                                    |                          |       |
| Propiedades inmobiliarias    | 10                                         | 11       | 10            | 10                                 | 1                        | 5     |
| Subvenciones                 | 25                                         | 26       | 26            | 39                                 | 1                        | 2     |
| Divisas                      | 1                                          | 1        | 1             | 0                                  | 0                        | 0     |
| Préstamos                    | 0                                          | 0        | 0             | 0                                  | 0                        | 1     |
| Fiscalidad                   | 4                                          | 6        | 7             | 2                                  | 0                        | 1     |
| Restricciones a la movilidad | 2                                          | 2        | 2             | 4                                  | 0                        | 0     |

*Nota:* Anotaciones en las listas anexas al AGCS con compromisos en el modo 4 en la sección horizontal, con limitaciones al trato nacional, abril de 2004.

*Fuente:* OMC.

En resumen, las particularidades y los niveles de liberalización del modo 4 en el marco del AGCS varían de unos Miembros a otros, pero es posible establecer unos rasgos comunes. La característica principal es el grado limitado de liberalización global. Los compromisos en vigor se refieren a un número limitado de categorías concretas y detalladas de trabajadores. Por otra parte, los compromisos relativos al modo 4 se caracterizan por la aplicación de un número relativamente elevado de restricciones al acceso a los mercados y el trato nacional. La segunda característica importante es el fuerte sesgo a favor del movimiento de proveedores de servicios cualificados. Sólo una pequeña proporción de las categorías de personas físicas a las que se hace referencia en los compromisos existentes pueden ser consideradas como trabajadores poco cualificados. Por último, y también esto es importante, la liberalización del modo 4 en el marco del AGCS refleja una vinculación importante con el objetivo más general de atraer inversión extranjera, dado que el mayor número de compromisos se ha consignado en relación con el personal transferido dentro de la misma empresa.

#### d) Importancia de las corrientes comerciales en el modo 4

Desde la entrada en vigor del AGCS en 1995 no se ha establecido un sistema estadístico completo para determinar el movimiento de personas físicas. En el momento presente no se lleva a cabo una recogida sistemática de datos sobre el movimiento temporal de mano de obra por parte de las organizaciones regionales o internacionales. Los países utilizan distintas clasificaciones y metodologías para compilar la información, lo cual dificulta la comparabilidad entre países. Esta ausencia de estadísticas internacionales fiables y comparables hace que sea difícil determinar la importancia de las corrientes comerciales en el modo 4.

##### i) *Determinación del volumen del comercio en el modo 4 mediante los datos de la balanza de pagos*

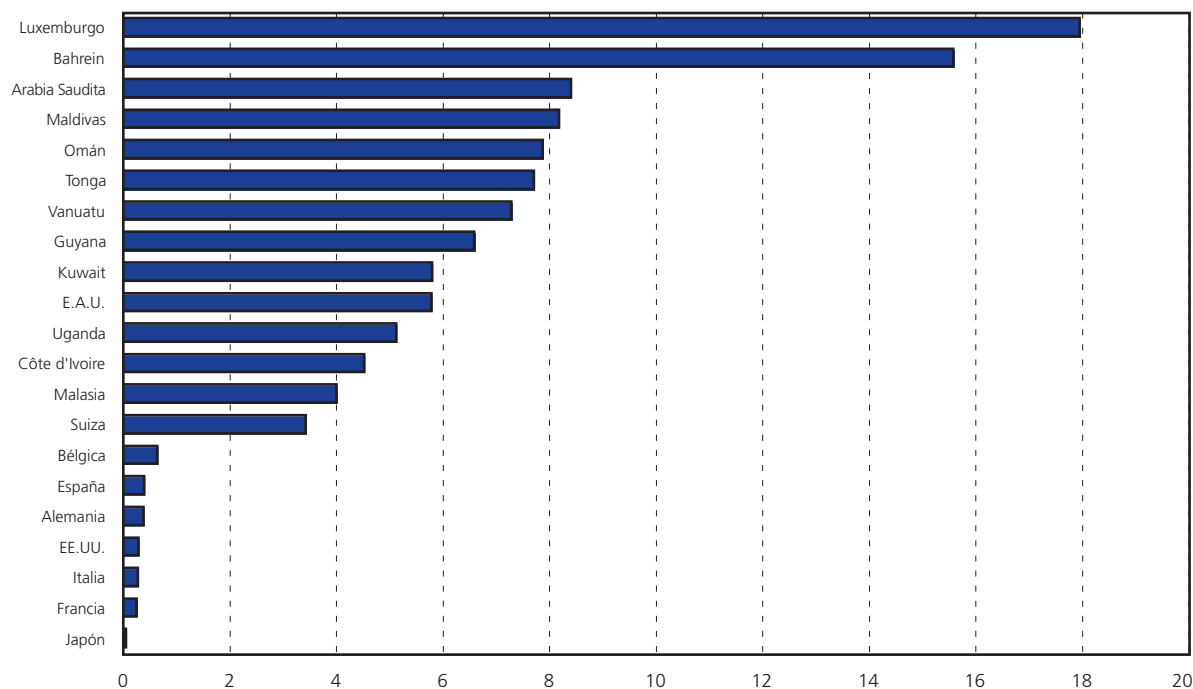
Los indicadores de la balanza de pagos “remuneración de los empleados” y “remesas de los trabajadores” facilitan, con respecto a un gran número de países, información cuantitativa sobre el movimiento de trabajadores entre los países comparable a escala internacional (véanse las definiciones del recuadro IB2.1).

La relación entre remuneración de los empleados y remesas de los trabajadores y PIB arroja luz sobre los efectos de la utilización de mano de obra extranjera en la economía (gráfico IB2.2). En Luxemburgo alcanzó el 18 por ciento en 2002, debido principalmente a las remuneraciones del gran número de trabajadores fronterizos existente. El gráfico IB2.2 pone de manifiesto la gran importancia económica del empleo de mano de obra extranjera en los países del Golfo Árabe, en donde la relación varía entre casi el 6 por ciento en Kuwait y el 16 por ciento en Bahrein. Es preciso señalar que, en 2002, Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos fueron el segundo y tercer máximos contribuyentes de remesas. Por el contrario, en los Estados Unidos, principal fuente de remesas del mundo, la contratación de trabajadores extranjeros representó solamente el 0,3 por ciento del PIB.

Gráfico IB2.2

**Relación remuneración de los empleados y remesas de los trabajadores-PIB, 2002**

(Porcentaje)



Fuente: FMI (2004) y estadísticas nacionales.

### Recuadro IB2.1: La balanza de pagos y el modo 4

Los indicadores de la cuenta corriente de la balanza de pagos “remuneración de los empleados” y “remesas de los trabajadores” se refieren a las corrientes de las rentas del trabajo entre los residentes de una economía y el resto del mundo, a efectos de las cuales una persona es considerada residente cuando su estancia se prolonga durante un año o más.

i) *La remuneración de los empleados* comprende los “sueldos, salarios y otras prestaciones, en dinero o en especie, e incluye la de los trabajadores fronterizos y estacionales, así como de otros trabajadores no residentes” (MBP, 169).

#### **Limitaciones de este indicador para determinar la importancia del modo 4:**

- Están comprendidos los trabajadores temporales empleados en cualquier sector económico (es decir, no solamente en los sectores de servicios), con la consiguiente sobreestimación del modo 4.
- Se circunscribe a los trabajadores cuya estancia en el extranjero se prolonga durante menos de un año, mientras que el modo 4 abarca hasta un período máximo de cinco años.
- Incluye categorías de trabajadores extranjeros que son menos pertinentes, tales como los trabajadores fronterizos.
- Raramente se especifica el país de origen de los trabajadores extranjeros.
- Comprende categorías de trabajadores excluidas del modo 4 (empleados locales de las embajadas).
- No distingue si un trabajador extranjero está empleado por una empresa extranjera o nacional en el país anfitrión.

ii) *Las remesas de los trabajadores* son las transferencias corrientes de los trabajadores emigrantes empleados en una economía extranjera en la que son residentes (MBP, 302).

#### **Limitaciones de este indicador para determinar la importancia del modo 4:**

- Las remesas representan solamente la parte de la remuneración de los trabajadores que se ahorra y se remite al país de procedencia.
- Comprende también las transferencias realizadas por los emigrantes permanentes, categoría excluida del modo 4.
- Una proporción significativa de las remesas no se transfiere por los cauces oficiales y puede no estar registrada en las estadísticas.
- Se refiere a los trabajadores extranjeros empleados en cualquier sector económico y no solamente en los sectores de servicios.

En la cuenta de capital de la balanza de pagos, las transferencias de los emigrantes, que abarcan la corriente de mercancías y las modificaciones de los activos financieros asociadas a la emigración internacional, también proporcionan información indirecta complementaria sobre el modo 4.

*Fuente:* Manual de Balanza de Pagos del FMI, 5ª edición, 1993 (MBP5).

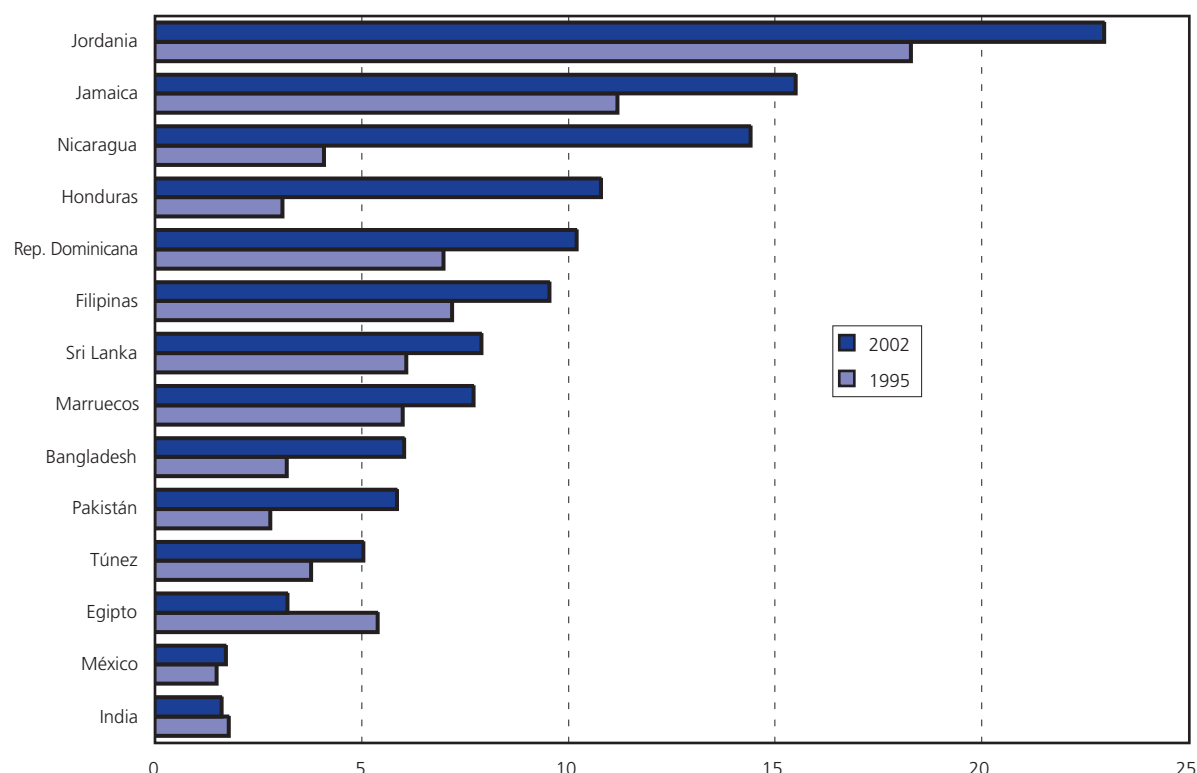
El gráfico IB2.3 muestra la importancia creciente de las remesas y las remuneraciones de los empleados para algunos países en desarrollo en relación con su PIB. En general, desde 1995 han aumentado en porcentaje del PIB en casi todos los países que figuran en el gráfico.

En 2002, la relación entre esos dos elementos y el PIB se situó en Jamaica y la República Dominicana en el 16 y el 10 por ciento, respectivamente. Tales porcentajes representan en esos países una contribución al PIB comparable a la del turismo. En comparación con 1995, la relación ha aumentado en promedio el 40 por ciento. En otros países de América Latina se observa también una marcada tendencia al alza, y la situación es similar en varios países de Asia y África exportadores de mano de obra. En 2002, la relación se duplicó en Bangladesh y el Pakistán (hasta el 6 por ciento del PIB), y en Filipinas, Marruecos y Túnez aumentó el 30 por ciento.

Gráfico IB2.3

## Relación remuneración de los empleados y remesas de los trabajadores-PIB, 1995 y 2002

(Porcentaje)



Fuente: FMI (2004) y estadísticas nacionales.

ii) *Determinación del volumen del comercio en el modo 4 mediante las estadísticas nacionales*

Las estadísticas de la balanza de pagos relativas a la remuneración de los empleados y las remesas de los trabajadores permiten evaluar a escala internacional los efectos de la migración de trabajadores en la economía de los principales países importadores y exportadores de mano de obra, pero no proporcionan información específica sobre los trabajadores extranjeros empleados en el sector de los servicios.

En muchos casos, las estadísticas de determinados países relativas a la mano de obra, la migración y el censo facilitan información más detallada sobre el empleo de trabajadores extranjeros. En algunos casos, solamente contienen el número total de trabajadores extranjeros existentes en el sector de los servicios, principalmente empleados, y su distribución entre los distintos sectores económicos. Otras estadísticas identifican el empleo extranjero de carácter temporal en los servicios. En algunos casos es posible también obtener información sobre el número de trabajadores extranjeros temporales por actividades económicas y ocupaciones, así como su remuneración media estimada, lo que hace posible determinar la dimensión del comercio de servicios de un país en el modo 4.<sup>24</sup>

En el presente estudio se considera que los trabajadores comprendidos en la definición del modo 4 del AGCS son aquellos que trabajan en sectores de servicios o ejercen una ocupación relacionada con los servicios tanto en empresas de propiedad nacional como extranjera durante un máximo de cinco años.

Para un número limitado de países desarrollados, el número de permisos de trabajo o visados temporales concedidos en un año determinado a trabajadores extranjeros puede ayudar a evaluar la magnitud de estas transacciones.<sup>25</sup> Dado que la mayor parte de los datos disponibles se refieren a 2000, se ha tomado este año como referencia.

<sup>24</sup> Cuando se analizan las estadísticas nacionales relativas a la mano de obra y la migración, es importante establecer la distinción entre "presencia" y "movimiento". Los datos relativos a la presencia indican el número de trabajadores extranjeros existentes en un país en un determinado período del año. Las entradas indican, en un año específico, únicamente los trabajadores extranjeros recién llegados, pero no los que entraron anteriormente y continúan trabajando.

<sup>25</sup> Generalmente, los datos se refieren a los visados o permisos de trabajo concedidos, pero tal vez no representan el número real de extranjeros empleados.

En las Listas de compromisos de los Estados Unidos anexas al AGCS se menciona también el visado H-1B para “trabajadores profesionales en una profesión especializada”, como los especialistas en informática o los modelos procedentes de países extranjeros. Inicialmente, los visados H-1B se conceden para un período de tres años, pero pueden prorrogarse otros tres años. Este análisis se refiere exclusivamente a los visados H-1B otorgados para el primer empleo.

En 2000, se aprobaron 136.800 nuevas solicitudes para primer empleo, principalmente en ocupaciones relacionadas con la informática.<sup>26</sup> El segundo grupo en importancia lo integraban los trabajadores del sector de la electricidad y la electrónica, los ingenieros industriales y los arquitectos, seguidos por profesiones administrativas especializadas como contables y auditores especializados en sectores de servicios conexos. Según se indica en el cuadro IB2.6, los Estados Unidos experimentaron un déficit de expertos en informática y tecnología de la información, que se colmó principalmente con trabajadores temporales procedentes de la India.<sup>27</sup> En el cuadro IB2.1 del apéndice se encontrará más información sobre las profesiones de los trabajadores extranjeros.

Aunque estos datos presentan algunas limitaciones, las estadísticas sobre las ocupaciones y las retribuciones medias de los titulares de visados H-1B permiten estimar el valor total de esas entradas. Se estima que en 2000 el valor de las importaciones estadounidenses de servicios suministrados por profesionales de ocupaciones especiales ingresados por primera vez en el país ascendió a unos 6.500 millones de dólares, cifra que equivale aproximadamente al 0,1 por ciento del PIB de los Estados Unidos.<sup>28</sup> De esa suma, alrededor de 3.600 millones de dólares fueron generados por extranjeros que ya vivían en los Estados Unidos cuando se les concedió el visado de empleo temporal (en muchos casos se trataba de personas que anteriormente eran estudiantes).

**Cuadro IB2.6**  
**Estados Unidos: Importaciones relacionadas con la informática en el modo 4 por países principales, 2000<sup>a</sup>**  
(Número y millones de dólares)

|                                                                    | Solicitudes del visado H-1B aprobadas | Importaciones en el modo 4 (Valor) |
|--------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|
| <b>Total services</b>                                              | <b>136'787</b>                        | <b>6'500</b>                       |
| Servicios relacionados con la informática (todas las procedencias) | 74'551                                | 3'730                              |
| India                                                              | 50'827                                | 2'540                              |
| China                                                              | 5'725                                 | 260                                |
| Filipinas                                                          | 1'217                                 | 60                                 |

<sup>a</sup> Año fiscal.

Fuente: Servicio de Inmigración y Naturalización de los Estados Unidos (2002) y estimaciones de la OMC.

Aunque se dispone de datos sobre los extranjeros que trabajan en el Reino Unido, cuyo número se estimaba en 1.400.000 personas en el año 2002, es muy difícil determinar exactamente cuántos de ellos están comprendidos en la definición del modo 4. En 2000, el Reino Unido concedió 64.500 nuevos permisos de trabajo y primeras autorizaciones para un plazo máximo de cinco años a trabajadores de países no pertenecientes a la UE.<sup>29</sup> Un tercio de ellos desempeñó trabajos de corta duración, durante menos de un año. La mayoría de los permisos que están abarcados por la definición del modo 4 se concedieron a trabajadores de servicios relacionados con la informática, servicios de gestión y servicios prestados a las empresas.

Se estima que en 2000 las importaciones de servicios derivadas del movimiento de estos trabajadores temporales de países no pertenecientes a la UE se cifraron en casi 2.500 millones de dólares, suma equivalente al 0,2 por ciento del PIB del Reino Unido (cuadro IB2.7). Los nuevos trabajadores llegados de la India suministraron servicios por valor de

<sup>26</sup> Los datos se refieren al ejercicio fiscal 2000 (1º de octubre de 1999 a 30 de septiembre de 2000).

<sup>27</sup> En el año fiscal 2003 se aprobaron 105.314 solicitudes del visado H-1B para el primer empleo. No se dispone todavía del desglose por ocupaciones. En el año fiscal 2002, las solicitudes aprobadas para el primer empleo en el sector de la informática siguieron siendo las más numerosas, pero descendieron notablemente, de 74.551 a 25.637. Departamento de Seguridad Interior de los Estados Unidos (2003a, 2003b).

<sup>28</sup> Estimaciones de la OMC.

<sup>29</sup> Hay que señalar, no obstante, que los trabajadores temporales por cuenta propia no están incluidos en esta categoría de permisos de trabajo. Las prórrogas de los permisos, que se conceden para un nuevo período de cinco años, y las solicitudes para el cambio de empleador no están incluidas en este análisis. En 2000, se aprobaron 13.500 prórrogas y 7.300 solicitudes de cambio de empleo. Según las fuentes nacionales, la cuarta parte de los titulares de permisos de trabajo de larga duración se ha asentado permanentemente en el Reino Unido. Todos los trabajadores que ingresan en el Reino Unido de forma temporal pueden solicitar la residencia permanente después de haber trabajado cuatro años en el país. Ministerio del Interior del Reino Unido, RDS (2001).

## Cuadro IB2.7

### Reino Unido: Importaciones relacionadas con la informática en el modo 4 por países principales, 2000 (Número y millones de dólares)

|                                                                    | Permisos temporales de trabajo | Importaciones en el modo 4 (Valor) |
|--------------------------------------------------------------------|--------------------------------|------------------------------------|
| <b>Total servicios</b>                                             | <b>64'574</b>                  | <b>2'500</b>                       |
| Servicios relacionados con la informática (todas las procedencias) | 10'470                         | 460                                |
| India                                                              | 5'973                          | 260                                |
| Estados Unidos                                                     | 1'404                          | 61                                 |
| China                                                              | 108                            | 5                                  |

Fuente: Dirección de Investigación, Desarrollo y Estadísticas, Ministerio del Interior del Reino Unido (2001).

no se dispone de estadísticas sobre los Emiratos Árabes Unidos, la importancia de las remesas de trabajadores en relación con el PIB indica la presencia de una importante mano de obra extranjera.

casi 550 millones de dólares. Más de la mitad de esa suma correspondió a los analistas y programadores informáticos. Sin embargo, los efectos de esas entradas de trabajadores no fueron significativos en relación con el empleo total, pues representaron únicamente el 2 por ciento de los empleados en los sectores correspondientes.

En cambio, en algunos países del Golfo Árabe, los trabajadores extranjeros representan del 67 al 90 por ciento del empleo total en el sector privado.<sup>30</sup> En 2000, el sector privado de Arabia Saudita, Kuwait, Omán y Bahrein dio empleo a 3,4 millones de trabajadores extranjeros, de los cuales el 80 por ciento trabajaban en actividades relacionadas con los servicios. Aunque

En general, la mitad de los extranjeros -procedentes principalmente de la India, el Pakistán, Filipinas y los países árabes- trabajan en la región durante un período inferior a cinco años. Por ejemplo, la duración media del empleo de un trabajador filipino es de dos años. Según las estimaciones de la OMC, esta fuerza de trabajo temporal, que puede ser incluida en la definición del modo 4, es de más de 1 millón de personas en Arabia Saudita, Kuwait y Bahrein. Su contribución al empleo total es significativa. En Arabia Saudita, unos 700.000 trabajadores extranjeros comprendidos en la definición del modo 4 representan más de un tercio del empleo total (nacional y extranjero) en los sectores

## Cuadro IB2.8

### Presencia de trabajadores extranjeros comprendidos en el modo 4 en algunos países del Golfo Árabe, 2000

|                      | Número de trabajadores | Porcentaje de empleo en los servicios | Importaciones en el modo 4 (millones de dólares) |
|----------------------|------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Arabia Saudita       | 700'000                | 35                                    | 5'100                                            |
| Kuwait               | 272'250                | ...                                   | 1'500                                            |
| Bahrein <sup>a</sup> | 81'600                 | 65                                    | 700                                              |

<sup>a</sup> Año 2001.

Fuente: Estimaciones de la OMC basadas en las estadísticas nacionales.

de servicios privados, y se distribuyen de forma más o menos uniforme entre diferentes actividades. En Bahrein, la cuantía estimada de trabajadores con arreglo al modo 4 representa el 65 por ciento del empleo total de los sectores de servicios privados. Los trabajadores extranjeros temporales se concentran en el comercio al por mayor y al por menor y en los servicios de hoteles y restaurantes, y representan más de la mitad del total del empleo del sector de los servicios. Los trabajadores del sector de la construcción representan el 23 por ciento de la cifra total. Se encontrará información detallada sobre la distribución sectorial en el gráfico IB2.1 del apéndice.

Se calcula que en 2000, el valor de las importaciones de servicios comerciales derivadas del movimiento temporal de personas físicas excedió de 5.000 millones de dólares en Arabia Saudita y de 1.400 millones de dólares en Kuwait. Estas cifras representan el 3 por ciento del PIB en Arabia Saudita y el 4 por ciento en Kuwait. En Bahrein, las importaciones de servicios comerciales se estimaron en 700 millones de dólares en 2001, y representaron alrededor del 9 por ciento del PIB nacional y más de la mitad de las remesas remitidas por extranjeros a sus países de origen durante ese año.

### iii) Volumen relativo del comercio de servicios en el modo 4 y el modo 1

Aunque no se dispone de datos relativos al comercio de servicios desglosados por modos de suministro, el "Manual de estadística del comercio internacional de servicios" (Comisión Europea *et al.*, 2002) que se ha elaborado recientemente propone, como un primer paso, una serie de reglas simples que permiten una aproximación al comercio de servicios por modos de suministro basándose en las estadísticas de balanza de pagos y del comercio de servicios de filiales extranjeras.<sup>31</sup>

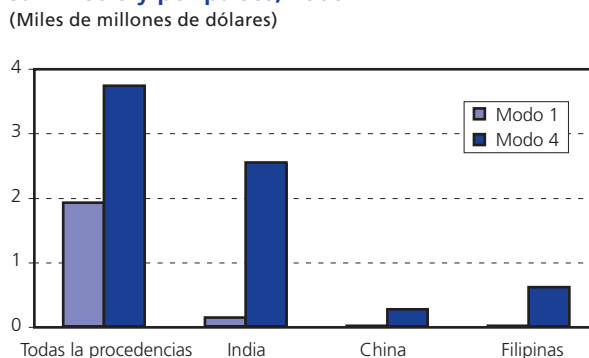
<sup>30</sup> Departamento de Estadística de Arabia Saudita; Ministerio de Planificación de Kuwait; Reino de Bahrein, 2001; Ministerio de Economía Nacional de Omán, 2002.

A partir de esos datos, se considera que el valor de las importaciones estadounidenses de servicios relacionados con la informática suministrados en el modo 4 por nuevos especialistas en informática provistos del visado H-1B duplica la cuantía de suministro transfronterizo de servicios (gráfico IB2.4). Esto parece indicar que el comercio en el modo 4 puede revestir una importancia considerable en determinados sectores de servicios.

El análisis de las corrientes de servicios relacionados con la informática entre los Estados Unidos y varios países en desarrollo parece sustentar esta afirmación. En 2000, el suministro transfronterizo por la India de servicios relacionados con la informática y la tecnología de la información en los Estados Unidos alcanzó tan sólo la cifra de 135 millones de dólares.<sup>32</sup> Según las estimaciones de la OMC, las importaciones de servicios relacionados con la informática suministrados por profesionales indios ascendieron a unos 2.500 millones de dólares. Análogamente, las importaciones transfronterizas de los Estados Unidos de servicios relacionados con la informática procedentes de China y Filipinas fueron casi insignificantes, alcanzando un valor de 9 y 10 millones de dólares, respectivamente.<sup>33</sup> Los servicios relacionados con la informática suministrados a través del modo 4 por chinos y filipinos en 2000 alcanzaron un valor de 260 y 60 millones de dólares, respectivamente. En el año 2000, las importaciones de servicios comerciales del Reino Unido procedentes de la India se situaron en torno a 850 millones de dólares.<sup>34</sup> La comparación de los modos estimados de suministro pone de manifiesto que las importaciones del Reino Unido procedentes de la India en el modo 1, que se cifraron en 340 millones de dólares, aproximadamente, fueron muy inferiores a las que se realizaron en el modo 4 (gráfico IB2.5).

En suma, la limitación de los datos disponibles sobre los trabajadores extranjeros temporales sólo permite llevar a cabo estimaciones del comercio de servicios en el modo 4 para algunos países importadores de mano de obra y en algunos casos esas estimaciones sólo abarcan una parte de los trabajadores extranjeros temporales. No obstante, pese a esas limitaciones, las estimaciones parecen refutar, al menos respecto de algunos sectores, la creencia extendida de que el volumen del comercio de servicios comerciales en el modo 4 es reducido. En el caso de los Estados Unidos, por ejemplo, las importaciones de servicios relacionados con la informática en el modo 4 fueron en 2000 mucho más elevadas que las que según las estimaciones se realizaron en el modo 1. Esta conclusión es aplicable también a las exportaciones de servicios relacionados con la informática que realizaron varios países en desarrollo a los Estados Unidos.

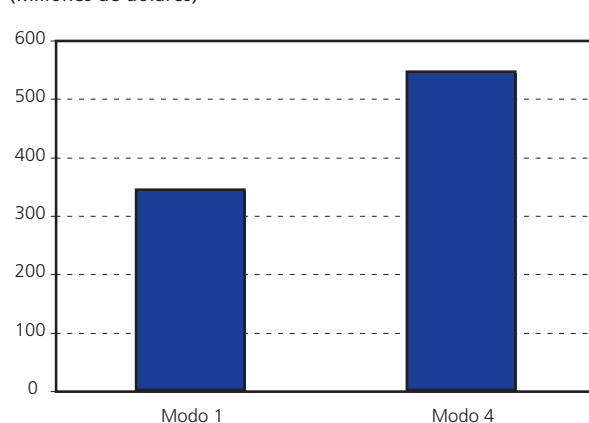
**Gráfico IB2.4**  
**Estados Unidos: Importaciones de servicios relacionados con la informática por modos de suministro y por países, 2000<sup>a</sup>**  
(Miles de millones de dólares)



<sup>a</sup> Año fiscal.

Fuente: FMI (2004) y estimaciones de la OMC.

**Gráfico IB2.5**  
**Reino Unido: Importaciones de servicios comerciales suministrados por la India por modos de suministro, 2000**  
(Millones de dólares)



Fuente: OCDE (2003e) y estimaciones de la OMC.

<sup>31</sup> Algunas transacciones de servicios registradas en la balanza de pagos pueden ser atribuidas a más de un modo de suministro. Por ejemplo, los servicios relacionados con la informática y la información y otros servicios prestados a las empresas pueden ser suministrados a través del modo 1 o del modo 4.

<sup>32</sup> Departamento de Comercio de los Estados Unidos (2004), Oficina de Análisis Económicos.

<sup>33</sup> Departamento de Comercio de los Estados Unidos (2004), Oficina de Análisis Económicos.

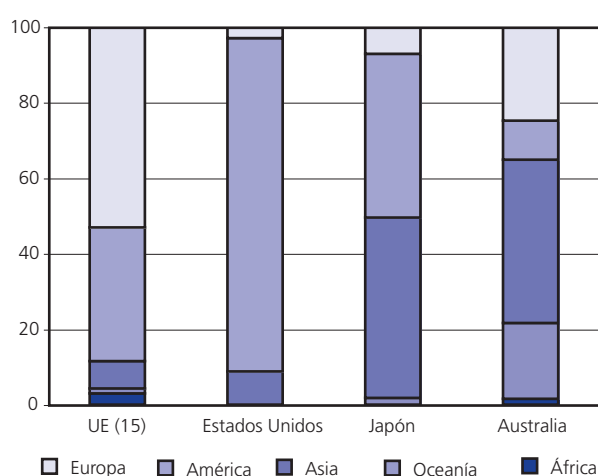
<sup>34</sup> OCDE (2003e).

Además, el ejemplo de la India ha puesto de relieve que las exportaciones de servicios comerciales en el modo 4 pueden ser mayores de las que se llevan a cabo en el marco del comercio transfronterizo (modo 1). Estas conclusiones preliminares apuntan a la importancia económica que puede tener para los países en desarrollo el movimiento de personas físicas como modo de suministro internacional de servicios.

## e) Origen y destino de los movimientos

### i) *Migración de mano de obra para períodos de corta duración: la importancia de la proximidad*

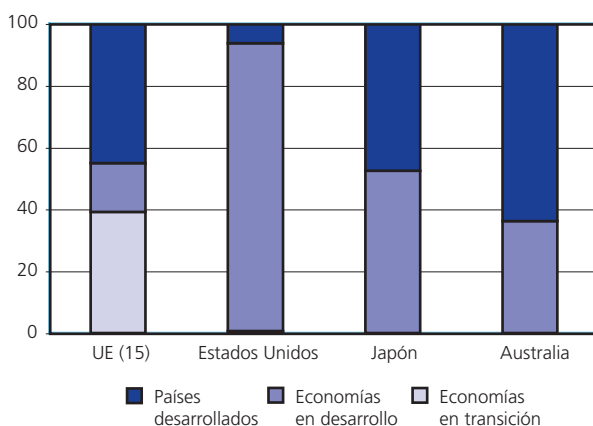
**Gráfico IB2.6**  
**Trabajadores extranjeros temporales en algunas economías por regiones, 2000**  
(Porcentaje)



*Nota:* Sobre la base de las remuneraciones de los empleados. Europa incluye Europa Occidental y las economías en transición. América incluye América del Norte y América Latina. En los datos correspondientes a la UE (15) se excluyen las remuneraciones pagadas a trabajadores de los Estados miembros de la UE. En el caso de los Estados Unidos, Asia incluye también Oceanía y África.

*Fuente:* Estadísticas nacionales.

**Gráfico IB2.7**  
**Trabajadores extranjeros temporales en algunas economías por zonas económicas, 2000**  
(Porcentaje)



*Nota:* Sobre la base de las remuneraciones de los empleados. En los datos correspondientes a la UE (15) se excluyen las remuneraciones pagadas a trabajadores de los Estados miembros de la UE.

*Fuente:* Estadísticas nacionales.

El desglose geográfico del indicador de la balanza de pagos relativo a la remuneración de los empleados permite conocer los principales países y regiones de procedencia de los emigrantes temporales que trabajan en el extranjero durante un período inferior a un año (gráfico IB2.6). El examen de las mayores economías industrializadas por regiones pondría de manifiesto que, en general, la mayor parte de las remuneraciones se destinan a empleados de países de la misma región. En la Unión Europea, por ejemplo, más de la mitad de los pagos extracomunitarios, que ascienden a unos 5.500 millones de dólares, se hacen a trabajadores procedentes de otros estados europeos no pertenecientes a la UE, en tanto que los pagos a trabajadores estadounidenses representan el 30 por ciento, aproximadamente. En los Estados Unidos, más del 90 por ciento de los pagos se hacen a empleados de otros países de la región. En el Japón hay una mayor diversificación, pues el destino de la mitad de las remuneraciones es Asia y el resto va a parar en su mayor parte a países de América del Norte y del Sur. Por su parte, Australia cuenta con un volumen importante de trabajadores procedentes de países de Asia, Oceanía y Europa.

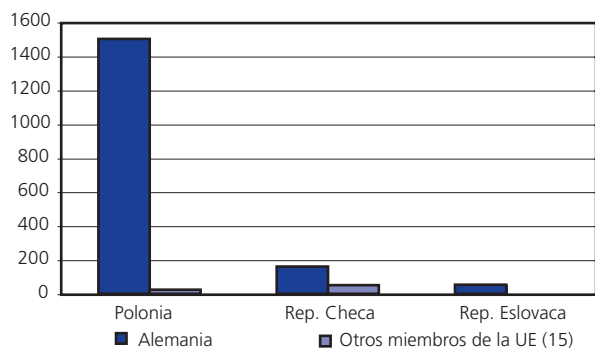
El estudio de los flujos de las rentas del trabajo por grupos económicos indica que tanto entre países desarrollados como entre países en diferentes estadios de desarrollo tiene lugar una migración de corta duración de diferente intensidad.

Además de la proximidad geográfica, uno de los factores fundamentales que determina el desplazamiento temporal de trabajadores al extranjero es la existencia de acuerdos bilaterales o regionales que faciliten su entrada en el país de destino. Por ejemplo, la importancia de las economías en transición como proveedores de mano de obra a la UE por breves períodos tiene su origen en los acuerdos bilaterales suscritos principalmente por Alemania con una serie de países de Europa Central y Oriental desde 1991.<sup>35</sup> El gráfico IB2.8 pone de manifiesto que la existencia de acuerdos de carácter laboral ha facilitado los

<sup>35</sup> Se han suscrito acuerdos con Polonia, la República Checa, la República Eslovaca, Bulgaria, Rumania, Hungría, Croacia y Eslovenia.

**Gráfico IB2.8**  
**Trabajadores extranjeros temporales de algunas economías en transición presentes en Alemania y en otros miembros de la UE, 2000**

(Millones de dólares)

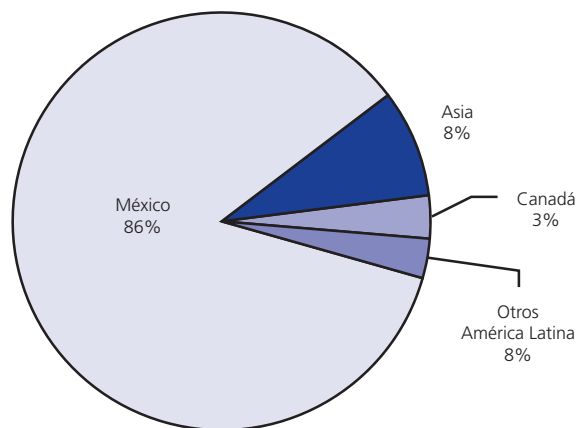


*Nota:* Sobre la base de las remuneraciones de los empleados.

*Fuente:* Eurostat.

**Gráfico IB2.9**  
**Estados Unidos: Pagos en concepto de remuneración de los empleados por procedencia, 2000**

(Porcentaje)



*Nota:* Sobre la base de las remuneraciones de los empleados. En las remuneraciones de los trabajadores de Asia se incluye también a los de África.

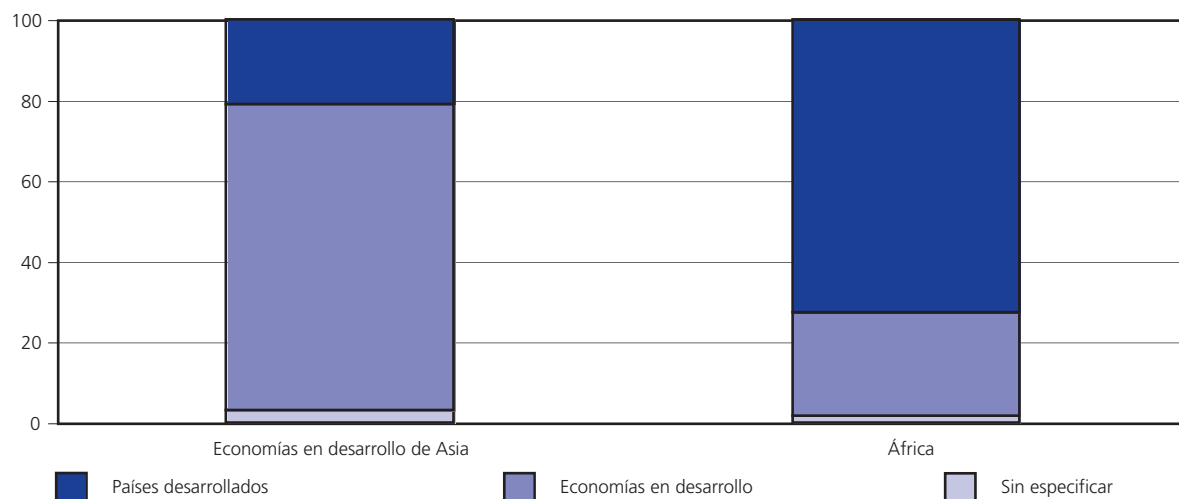
*Fuente:* Departamento de Comercio de los Estados Unidos (2003).

movimientos temporales. En 2000, casi 230.000 trabajadores polacos trabajaban temporalmente en la agricultura, la silvicultura, la hostelería y los servicios de restaurantes (OCDE-SOPEMI, 2002).

En los Estados Unidos, las remuneraciones tienen principalmente por destinatarios a trabajadores mexicanos temporales. Con arreglo a las estadísticas de inmigración de los Estados Unidos, los mexicanos son los principales beneficiarios de visados de empleos para períodos breves, seguidos, a bastante distancia, por los jamaicanos. Estos trabajadores desarrollan actividades poco cualificadas en la agricultura, así como en el sector de los servicios, en las tareas domésticas y en hoteles y restaurantes. Las remuneraciones a trabajadores canadienses representan el 3 por ciento del total.

**Gráfico IB2.10**  
**Origen de las remesas de trabajadores recibidas en países en desarrollo de Asia y África por zonas económicas, 2000**

(Porcentaje)



*Fuente:* Estimaciones de la OMC basadas en las estadísticas nacionales.

## ii) La migración internacional de trabajadores no es sólo una cuestión Norte-Sur

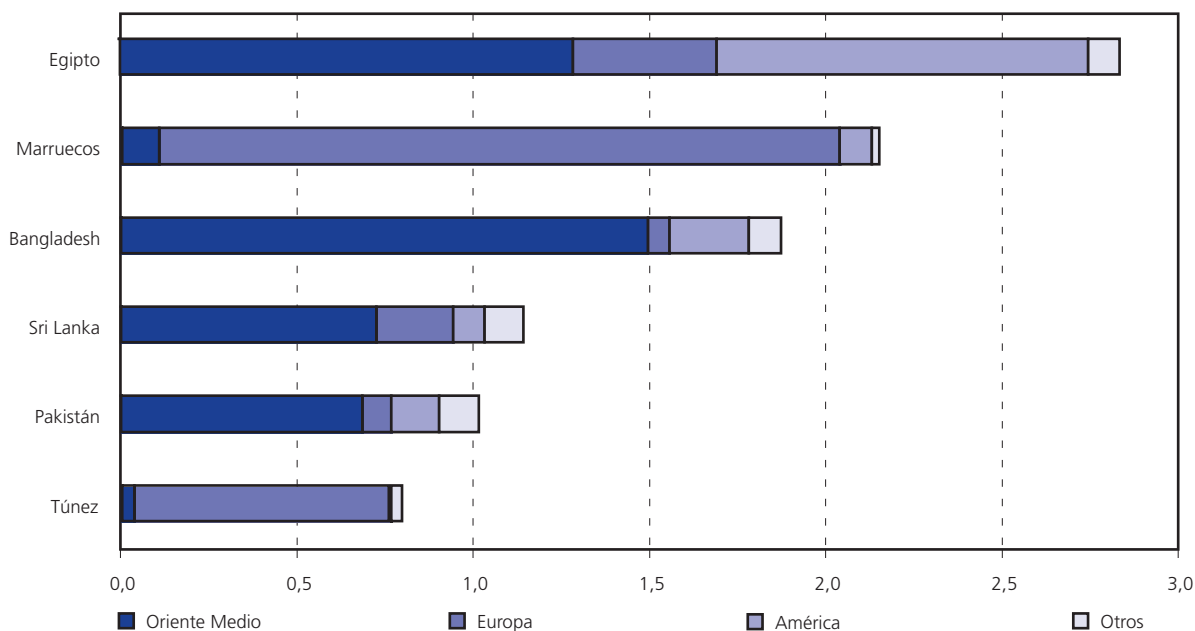
La distribución geográfica de las remesas de trabajadores que reciben algunos países en desarrollo parece indicar que la migración de trabajadores no es sólo una cuestión Norte-Sur. Si bien algunas economías en desarrollo, como los países del norte de África, reciben sumas importantes de dinero de sus nacionales empleados en países desarrollados, otras reciben la mayor proporción de las remesas de otros países en desarrollo.

El gráfico IB2.11 muestra que del 60 al 80 por ciento de las remesas de Bangladesh, Sri Lanka y el Pakistán proceden de la región en desarrollo de Oriente Medio, predominantemente de países del Golfo Árabe. Por ejemplo, un tercio de las remesas totales del Pakistán proceden de Arabia Saudita, y la proporción alcanza el 50 por ciento en el caso de Bangladesh. En esos países, las remesas procedentes de regiones desarrolladas, como Europa y América del Norte, tienen sólo una importancia marginal. En cambio, en el norte de África, las remesas que reciben Marruecos y Túnez proceden principalmente de Europa, especialmente de Francia e Italia. Por último, más del 40 por ciento de las remesas egipcias tiene su origen en países del Golfo Árabe, y el resto en los Estados Unidos y en países europeos.

Gráfico IB2.11

**Origen de las remesas de trabajadores recibidas en algunos países en desarrollo por regiones, 2000**

(Miles de millones de dólares)



Fuente: Estadísticas nacionales.

Las estadísticas nacionales confirman estas pautas en las migraciones. La inmensa mayoría de los trabajadores contratados de la India, Bangladesh y Sri Lanka se trasladaron a Oriente Medio, principalmente a Arabia Saudita, Kuwait y los Emiratos Árabes Unidos, para asumir un empleo temporal. Según los datos de Filipinas, al final de 2001 más del 40 por ciento de los casi 3,1 millones de filipinos que trabajaban temporalmente en el extranjero se encontraban en la región del Golfo Árabe, principalmente en Arabia Saudita (Comisión para los Filipinos en el Extranjero). En Asia Sudoriental, Tailandia es una excepción, pues el principal destino en el extranjero de sus trabajadores fueron otros países asiáticos, principalmente el Taipei chino, donde trabajaban en la industria (Oficina Nacional de Estadísticas de Tailandia, 2000; Oficina del Censo del Taipei Chino). En el cuadro IB2.2 del apéndice se detalla el país de origen de las remesas para algunos países en desarrollo.

*iii) Cualificación y ocupaciones de los trabajadores extranjeros temporales*

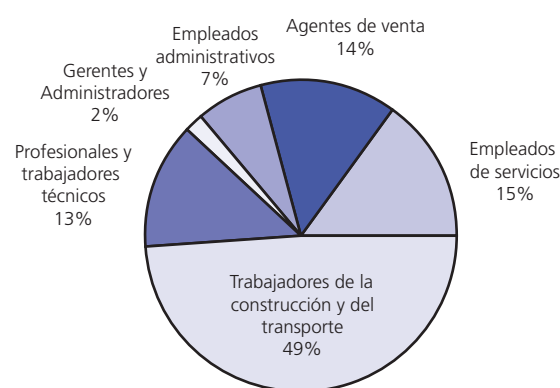
**En las economías en desarrollo: los países del Golfo Árabe**

Los datos relativos a los niveles de instrucción de los trabajadores emigrantes indican que el trabajador emigrante temporal medio procedente de Asia Sudoriental está poco cualificado. Por ejemplo, la mitad de los trabajadores de Sri Lanka que se trasladaron a Oriente Medio eran mujeres que realizaban tareas domésticas, y los profesionales y trabajadores de nivel medio representaron tan sólo el 3 por ciento (Oficina de Empleo Extranjero de Sri Lanka). En el caso de la emigración a otros países, el porcentaje de los que desempeñaban trabajos poco cualificados era aún más elevado. De igual modo, la mitad de los 220.000 trabajadores de Bangladesh que se estima que trabajaban en el extranjero en 2000 lo hacía en puestos poco cualificados, el 11 por ciento en empleos semicualificados, el 35 por ciento en puestos cualificados y el 4 por ciento en ocupaciones profesionales. En 2001 aumentó el porcentaje de nacionales de Bangladesh poco cualificados que trabajaban en el extranjero (Oficina de Estadística de Bangladesh, 2003).

Según las estadísticas de los países del Golfo Árabe, la gran mayoría de los trabajadores extranjeros temporales que están comprendidos en el modo 4 no tienen el nivel de enseñanza secundaria y ocupan puestos poco cualificados (Departamento de Estadística de Arabia Saudita; Ministerio de Planificación de Kuwait; Reino de Bahrein, 2001; Ministerio de Economía Nacional de Omán, 2002). En el sector de los servicios de Kuwait, el porcentaje de trabajadores extranjeros es particularmente elevado en las ramas de la construcción y del transporte, en las que trabajan como operarios de equipo de transporte, en actividades de carga y descarga, etc. Se puede afirmar sin temor a equivocarse que una gran parte del dinero de las remesas que se envían al país de origen la genera esta población poco cualificada. Los servicios y las ventas emplean aproximadamente al 20 por ciento de la mano de obra extranjera temporal en Bahrein y a una tercera parte en Kuwait y Arabia Saudita. En Kuwait, los trabajadores de servicios se dedican en su mayoría a servicios sociales, comunitarios y personales, y trabajan como guardias privados o en hoteles y restaurantes como cocineros, camareros y personal de mantenimiento de edificios.

El personal administrativo temporal, como secretarías y recepcionistas, no es muy numeroso y el mayor porcentaje se encuentra en Kuwait y Bahrein. En promedio, sólo el 15 por ciento de los trabajadores extranjeros temporales de la región son profesionales, administradores o gerentes. En Kuwait, oscilan entre el 9 por ciento en las actividades de la construcción (principalmente ingenieros y arquitectos) y el 20 por ciento en los sectores de la banca, los seguros, las propiedades inmobiliarias y otros servicios prestados a las empresas. Los administradores y gerentes se concentran especialmente en los sectores de la banca y las finanzas, pero también en el comercio mayorista y minorista y en hoteles y restaurantes. El sector de la salud ofrece excepcionales posibilidades de empleo a personas cualificadas y muy cualificadas. En el sector sanitario privado de Kuwait, el 70 por ciento de los médicos, más de la mitad de los dentistas y prácticamente todas las enfermeras son extranjeros. De igual modo, en Omán, el 80 por ciento de los médicos y casi el 70 por ciento de las enfermeras que trabajan en el país fueron contratados en el extranjero.

**Gráfico IB2.12**  
**Trabajadores en el modo 4 por ocupaciones en algunos países del Golfo Árabe, 2000**  
(Porcentaje)



*Nota:* Los países comprendidos son Bahrein, Kuwait, Omán y Arabia Saudita.

*Fuente:* Estadísticas nacionales.

### **En las economías desarrolladas: la experiencia del Reino Unido**

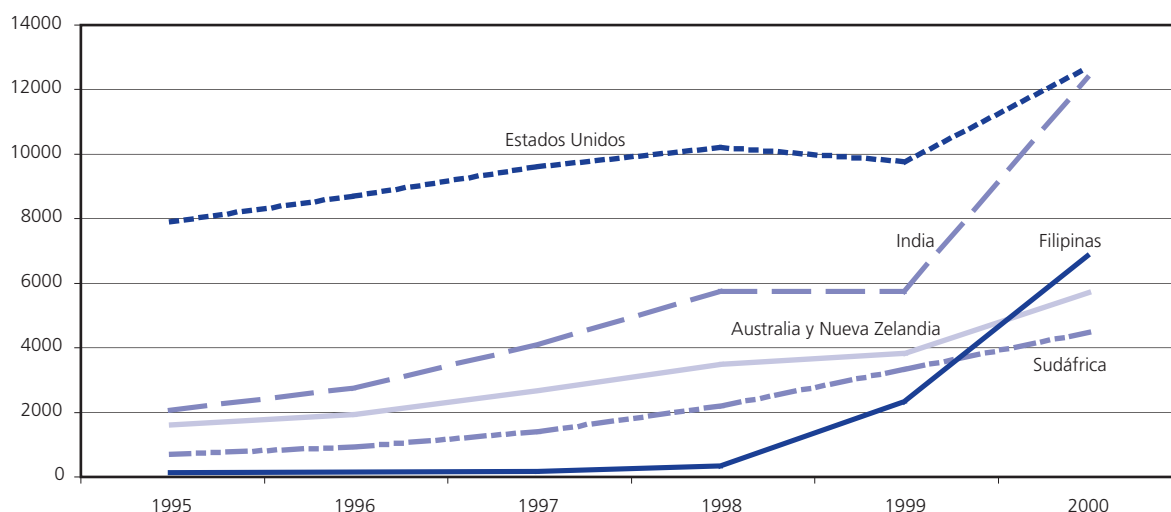
Si la emigración de los trabajadores temporales en los países desarrollados se caracteriza por el empleo poco cualificado, las estadísticas de los países desarrollados revelan una afluencia creciente de trabajadores temporales cualificados y muy cualificados procedentes de países en desarrollo. Por ejemplo, el examen de los permisos temporales de trabajo del Reino Unido pone de manifiesto que entre 1995 y 2000 países en desarrollo como la India, Filipinas y, en menor medida, Sudáfrica se han convertido en proveedores de mano de obra temporal (gráfico IB2.13). En particular, el número de permisos concedidos a trabajadores de la India aumentó de 1.827 a 12.726 en un plazo de cinco años, y entre 1999 y 2000 se duplicó con creces. Así, el número de indios empleados en el Reino Unido en 2000 era casi el mismo que el de estadounidenses. El número de permisos concedidos a trabajadores filipinos dio un gran salto, pasando de 270 a más de 6.700 en tres años (Ministerio del Interior del Reino Unido, RDS, 2001). En cambio, la aportación de trabajadores procedentes de países desarrollados no pertenecientes a la UE ha permanecido estable o incluso ha disminuido.

La necesidad de contratar trabajadores cualificados temporales de países muy distantes puede deberse a la falta de nacionales preparados o al desfase entre la formación de trabajadores nacionales en determinadas especialidades y las necesidades actuales del mercado laboral. El desglose por ocupaciones muestra que la mitad de los trabajadores se contrataron para desempeñar puestos profesionales de nivel medio, principalmente personal sanitario como enfermeras, en los sectores público y privado. En particular, el número de permisos temporales de trabajo concedidos a establecimientos sanitarios y médicos ha aumentado de forma espectacular, de 1.774 en 1995 a más de 14.500 en 2000. La mitad del personal sanitario de nivel medio "exportado" al Reino Unido está compuesta de filipinos, seguidos de indios.

Gráfico IB2.13

**Permisos temporales de trabajo concedidos en el Reino Unido por países, 1995-2000**

(Número)



Fuente: Dirección de Investigación, Desarrollo y Estadísticas, Ministerio del Interior del Reino Unido (2001).

Es preciso indicar que los datos de Filipinas sobre el tipo de competencias exportadas revelan que se ha duplicado el número y porcentaje de profesionales y trabajadores técnicos de nivel medio, principalmente mujeres, en tanto que ha disminuido el empleo en puestos poco cualificados en los países extranjeros (Administración del Empleo en el Extranjero de Filipinas).

Los analistas y programadores informáticos, principalmente de la India, eran el segundo grupo más numeroso de profesionales de nivel medio. Al igual que los filipinos en los servicios de salud, los indios se han especializado en la exportación de competencias de tecnología de la información. Los ingenieros en informática y especializados en la elaboración de programas informáticos, los profesores y los especialistas en servicios financieros ocupaban el tercer lugar. China y en menor medida Malasia han pasado a ser proveedores de investigadores.

Los datos relativos a los gerentes y administradores extranjeros, principalmente de los Estados Unidos, comprenderán probablemente a personal transferido dentro de la misma empresa. En 2000, unos 11.000 extranjeros de países no pertenecientes a la UE fueron transferidos al Reino Unido (Informe final al Ministerio del Interior, 2001). En el cuadro IB2.3 del apéndice se presenta información detallada sobre el desglose profesional de los trabajadores temporales extranjeros en Reino Unido.

Cuadro IB2.9

**Permisos temporales de trabajo para profesiones relacionadas con los servicios concedidos en el Reino Unido por países, 2000**

(Número)

|                                                            | Total         | del cual      |               |              |              |            |
|------------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|------------|
|                                                            |               | EE.UU.        | India         | Filipinas    | China        | Malasia    |
| <b>Total</b>                                               | <b>64'144</b> | <b>12'654</b> | <b>12'292</b> | <b>6'772</b> | <b>1'541</b> | <b>866</b> |
| Gerentes y administradores                                 | 13'487        | 5'247         | 1'203         | 55           | 211          | 139        |
| Profesionales                                              | 15'187        | 1'767         | 2'947         | 247          | 285          | 348        |
| Ingenieros y tecnólogos                                    | 6'626         | 932           | 2'616         | 222          | 147          | 147        |
| Profesionales y técnicos de nivel medio                    | 33'715        | 5'493         | 7'879         | 6'442        | 885          | 329        |
| Analistas y programadores informáticos                     | 10'470        | 1'404         | 5'973         | 82           | 108          | 73         |
| Profesionales de la salud de nivel medio                   | 14'477        | 188           | 1'301         | 6'327        | 179          | 136        |
| Servicios personales y servicios de protección y seguridad | 1'587         | 38            | 194           | 28           | 125          | 43         |
| Otras profesiones                                          | 168           | 42            | 69            | -            | 35           | 7          |

Fuente: Dirección de Investigación, Desarrollo y Estadísticas, Ministerio del Interior del Reino Unido (2001).

Es importante indicar que desde 2003 el Reino Unido concede un nuevo permiso de trabajo temporal, en el marco de un “sistema basado en sectores”, que autoriza la contratación de trabajadores extranjeros de entre 18 y 30 años durante un máximo de un año para ocupar puestos poco cualificados en el sector de la hostelería (personal de cafetería, jefe de cocina, encargado de la casa, ayudante de cocina, etc.) y en algunas industrias de producción de alimentos.<sup>36</sup> Actualmente estos sectores tienen dificultades para contratar personal nacional.

## f) Conclusiones

El análisis que se ha hecho en esta sección indica que una mayor liberalización del modo 4 puede rendir beneficios importantes. Al igual que la liberalización del comercio de mercancías, puede aumentar el bienestar ofreciendo a los consumidores de todos los países una mayor variedad de servicios a precios más reducidos. Además de producir efectos beneficiosos directos, la liberalización del modo 4 puede tener repercusiones en el comercio de mercancías y el comercio de servicios en los restantes modos de suministro. El análisis de los datos que se ha efectuado en esta sección indica que esos efectos pueden ser significativos.

La evaluación de los compromisos relativos al modo 4 asumidos en la OMC revela que hasta el momento la liberalización del modo 4 ha sido bastante limitada y se ha circunscrito en gran medida a los trabajadores muy cualificados. No obstante, las estimaciones del valor del comercio de servicios en el modo 4 indican que es ya importante en algunos sectores y países y mayor que el valor del comercio de servicios en el modo 1.

En esta sección se ha reseñado también que cuando existen acuerdos bilaterales o regionales el movimiento de trabajadores poco cualificados es significativo. En consecuencia, ampliar las categorías y los niveles de cualificación en las ofertas de los Miembros en las negociaciones sobre el AGCS en curso podría incidir notablemente en el movimiento temporal de trabajadores y en el bienestar de los países exportadores y receptores.

<sup>36</sup> Para 2003-2004, el cupo en este sistema se ha fijado en 20.000 permisos. Los trabajadores extranjeros deben ausentarse del Reino Unido durante al menos dos meses antes de poder obtener otro permiso (Permisos de Trabajo del Reino Unido).

## Apéndice-Cuadro IB2.1

### Estados Unidos: Peticiones aprobadas del visado H1-B para un primer empleo, por profesión, 2000

(Número y porcentaje)

| Profesión                                    | Número         | Proporción |
|----------------------------------------------|----------------|------------|
| <b>Total</b>                                 | <b>136'787</b> | <b>100</b> |
| Relacionada con la informática               | 74'551         | 55         |
| Arquitectura, ingeniería y agrimensura       | 17'086         | 13         |
| Especialidades administrativas               | 11'468         | 8          |
| Enseñanza                                    | 7'210          | 5          |
| Gestores y funcionarios n.e.p.               | 4'734          | 4          |
| Medicina y salud                             | 4'366          | 3          |
| Ciencias sociales                            | 3'103          | 2          |
| Ciencias de la vida                          | 2'921          | 2          |
| Varios, profesionales, técnicos y directivos | 2'734          | 2          |
| Ciencias matemáticas y físicas               | 2'364          | 2          |
| Arte                                         | 1'847          | 1          |
| Escritura                                    | 906            | 1          |
| Derecho y jurisprudencia                     | 755            | 1          |
| Modelos                                      | 614            | 0          |
| Diversión y recreo                           | 449            | 0          |
| Museos, bibliotecas y archivos               | 186            | 0          |
| Religión y teología                          | 68             | 0          |
| Sin especificar                              | 1'425          | 1          |

Fuente: US Immigration and Naturalization Services (2002).

## Apéndice-Cuadro IB2.2

### Origen de las remesas de los trabajadores recibidas por determinados países en desarrollo, 2000-2001

(En millones de dólares)

|                           | Pakistán     | Bangladesh   | Sri Lanka       | Marruecos    | Túnez      | Egipto       |
|---------------------------|--------------|--------------|-----------------|--------------|------------|--------------|
| <b>Total</b>              | <b>1'022</b> | <b>1'882</b> | <b>1'160</b>    | <b>2'161</b> | <b>796</b> | <b>2'843</b> |
| Oriente Medio             | 692          | 1502         | 730             | 115          | 43         | 1'288        |
| Arabia Saudita            | 304          | 920          | ...             | 54           | 23         | 681          |
| Emiratos Árabes Unidos    | 190          | 144          | ...             | 53           | 8          | 302          |
| Kuwait                    | 123          | 247          | ...             | 1            | 1          | 222          |
| Omán                      | 38           | 84           | ...             | 3            | 4          | 11           |
| Bahrein                   | 24           | 44           | ...             | 4            | 2          | 13           |
| Qatar                     | 13           | 63           | ...             | 1            | 4          | 44           |
| Estados Unidos            | 135          | 226          | 78 <sup>a</sup> | 84           | 4          | 1'049        |
| UE (15)                   | ...          | ...          | 156             | 1'879        | 695        | 301          |
| correspondiendo a Francia | 81           | 56           | ...             | 977          | 419        | 49           |

<sup>a</sup> Se refiere a América del Norte.

Fuente: Banco del Estado del Pakistán; Banco Central de Sri Lanka; Oficina de Estadística de Bangladesh; Office des Changes, Marruecos; Banco Central de Túnez; Banco Central de Egipto.

## Apéndice-Cuadro IB2.3

### Reino Unido: Permisos temporales de trabajo concedidos por la industria de servicios, 1995 y 2000

(Porcentaje)

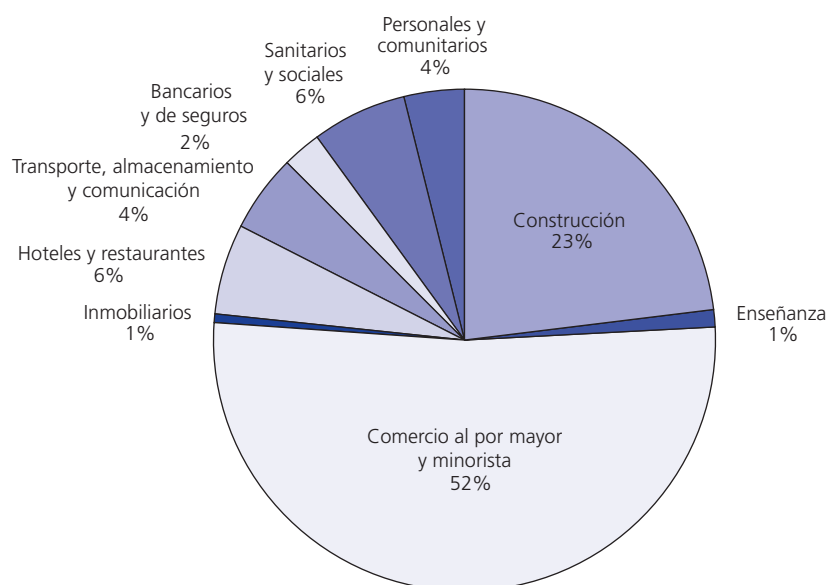
|                                                       | Número       |              | Porcentaje |            |
|-------------------------------------------------------|--------------|--------------|------------|------------|
|                                                       | 1995         | 2000         | 1995       | 2000       |
| <b>Todos los servicios</b>                            | <b>20584</b> | <b>59791</b> | <b>100</b> | <b>100</b> |
| Servicios sanitarios y médicos                        | 1774         | 14516        | 9          | 24         |
| Servicios informáticos                                | 1827         | 12726        | 9          | 21         |
| Servicios administrativos, empresariales y de gestión | 4041         | 9026         | 20         | 15         |
| Servicios financieros                                 | 3194         | 6997         | 16         | 12         |
| Servicios de espectáculos y ocio                      | 2919         | 4235         | 14         | 7          |
| Educación y cultura                                   | 1901         | 3832         | 9          | 6          |
| Telecomunicaciones                                    | 458          | 2228         | 2          | 4          |
| Hoteles y restaurantes                                | 320          | 1751         | 2          | 3          |
| Actividades deportivas                                | 544          | 989          | 3          | 2          |
| Servicios minoristas y servicios conexos              | 2826         | 927          | 14         | 2          |
| Servicios jurídicos                                   | 258          | 881          | 1          | 2          |
| Transporte                                            | 333          | 780          | 2          | 1          |
| Servicios de construcción y relacionados con terrenos | 182          | 751          | 1          | 1          |
| Servicios inmobiliarios y para la propiedad           | 5            | 94           | 0          | 0          |
| Servicios de seguridad y protección                   | 2            | 58           | 0          | 0          |

Fuente: Research, Development and Statistics Directorate, UK Home Office (2001).

## Apéndice-Gráfico IB2.1

### Trabajadores con arreglo al modo 4 en la industria de servicios de determinados países del Golfo Árabe, 2000

(Porcentaje)



Nota: Los datos relativos a los servicios de enseñanza, hoteles y restaurantes e inmobiliarios se refieren únicamente a los trabajadores en Arabia Saudita.

Fuente: Las estimaciones de la OMC se basan en estadísticas nacionales.

### 3. INDICACIONES GEOGRÁFICAS

#### a) Introducción

Las indicaciones geográficas constituyen una forma de propiedad intelectual abarcada por el Acuerdo sobre los ADPIC. Dicho llanamente, las indicaciones geográficas entrañan la utilización del nombre de una región por los productores de la zona para proteger su reputación o salvaguardar las expectativas de los consumidores que han llegado a asociar determinadas cualidades con el origen geográfico de un producto. Una de las principales razones de la importancia que algunos atribuyen a la protección internacional de las indicaciones geográficas es la expansión del comercio mundial. En diversos acuerdos internacionales los países han sentido la necesidad de colaborar a nivel internacional a fin de preservar la función de las indicaciones geográficas como vehículos de información para los consumidores y apoyar su función como instrumentos de comercialización. En el marco del Acuerdo sobre los ADPIC los Miembros de la OMC están obligados, entre otras cosas, a arbitrar los medios legales para que las partes interesadas puedan impedir la utilización de indicaciones que induzcan a los consumidores a error en cuanto al origen geográfico de un producto o toda utilización que constituya un acto de competencia desleal. En el caso de las indicaciones geográficas de los vinos y bebidas espirituosas, en el Acuerdo sobre los ADPIC se otorga una protección adicional.

Actualmente, una importante esfera de debate en la OMC es la posibilidad de extender esa mayor protección de las indicaciones geográficas de los vinos y bebidas espirituosas a una gama más amplia de productos. Se están manteniendo asimismo negociaciones sobre el establecimiento de un sistema de notificación y registro de las indicaciones geográficas de los vinos y bebidas espirituosas. En el presente capítulo se trata de contribuir a una mejor comprensión de esos complejos debates. Se empieza por definir y situar el concepto de indicaciones geográficas en su contexto histórico. Se exponen algunas de las principales características de diversas formas de protección de las indicaciones geográficas a nivel nacional. A continuación, se ofrece una breve descripción de la naturaleza de los problemas que puede plantear la protección de las indicaciones geográficas en los mercados extranjeros. Por último, se destacan algunos elementos del artículo 23 del Acuerdo sobre los ADPIC sobre la protección adicional de las indicaciones geográficas de los vinos y bebidas espirituosas. Se examinan después conceptos económicos pertinentes en torno al tema de las indicaciones geográficas, en particular las cuestiones de la diferenciación de los productos y las asimetrías de información entre productores y consumidores, tras lo cual se realiza un análisis ilustrativo de la bonificación en el precio de los productos protegidos por indicaciones geográficas con objeto de tener una idea aproximada del valor de esas indicaciones. En la última parte figuran las conclusiones.

#### b) ¿Qué son las indicaciones geográficas?

##### i) *Aspectos históricos y de definición*

En la época preindustrial, cuando la principal producción de las economías eran los productos alimenticios y los productos agropecuarios, algunas regiones crearon especialidades y una excelente reputación para sus productos. Se suponía que esas cualidades eran el resultado excepcional del clima, el suelo, otros recursos naturales o la habilidad de las gentes de esas regiones. Las indicaciones geográficas, al igual que las marcas de fábrica o de comercio, representan un derecho de propiedad intelectual sobre la utilización de un signo distintivo. Uno de sus fines es informar a los consumidores de las características especiales de determinados productos relacionadas con su origen geográfico. A diferencia de las patentes o el derecho de autor, por ejemplo, no se puede impedir que otros productores imiten el producto o trabajo en cuestión, pero sólo los productores de la zona tienen derecho a utilizar la indicación geográfica como medio de señalar las cualidades específicas relacionadas con el origen geográfico y preservar el crédito colectivo derivado de esa conexión. Aunque también puede prestarse protección a indicaciones geográficas de productos manufacturados o industriales, se trata en su mayoría de productos agropecuarios, principalmente alimentos y bebidas. Los demás productos cuyas indicaciones geográficas gozan de protección suelen ser productos de artesanía, artículos de joyería y productos textiles.

En muchos países existían sistemas especiales de protección de las indicaciones geográficas a nivel nacional antes de que se concluyeran acuerdos multilaterales. Las diferencias de enfoque entre los distintos países guardan relación en gran medida con acontecimientos históricos. En algunos países la fama de determinados

productos se remonta a siglos atrás, y su continua importancia refleja el entrelazamiento de diversos factores: comercio, historia, cultura y orgullo regional o local. Actualmente hay una serie de acuerdos internacionales que tratan de diversas formas de indicaciones de origen geográfico (recuadro IB3.1), en cuyo marco los países miembros otorgan protección en sus territorios a las indicaciones de otros miembros. Los principales acuerdos multilaterales en esta esfera son el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (164 partes contratantes), el Arreglo de Madrid relativo al registro internacional de marcas (74 partes contratantes) y el Protocolo de Madrid concerniente a dicho Arreglo, el Arreglo de Madrid relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos (33 partes contratantes), el Arreglo de Lisboa relativo a la protección de las denominaciones de origen y su registro internacional (20 partes contratantes) y el Acuerdo sobre los ADPIC (147 miembros). Aunque el Convenio de París tiene unos 120 años, 67 Estados (alrededor del 41 por ciento del total de partes contratantes) no se adhirieron a él hasta el decenio de 1990. Y, por supuesto, el Acuerdo sobre los ADPIC no entró en vigor hasta el 1º de enero de 1995. El considerable crecimiento del comercio mundial en el último decenio fue un factor importante que indujo a una mayor cooperación en estos y otros temas de propiedad intelectual.

El Acuerdo sobre los ADPIC es el primer acuerdo multilateral en el que se da una definición explícita de la expresión “indicación geográfica”. En el párrafo 1 del artículo 22 se definen las indicaciones geográficas como “las que identifiquen un producto como originario del territorio de un Miembro [de la OMC], o de una región o localidad de ese territorio, cuando determinada calidad, reputación u otra característica del producto sea imputable fundamentalmente a su origen geográfico”. Los anteriores acuerdos multilaterales, especialmente el Convenio de París, el Arreglo de Madrid (sobre indicaciones de procedencia falsas o engañosas) y el Arreglo de Lisboa se han centrado en las “indicaciones de procedencia” y las “denominaciones de origen”, respectivamente. Una indicación de procedencia designa un lugar geográfico específico como origen del producto en cuestión. Aun cuando una indicación geográfica, tal como se define en el Acuerdo sobre los ADPIC, identifica también un producto como originario de un lugar, se requiere además que una determinada calidad, reputación u otra característica del producto sea “imputable fundamentalmente” a su origen geográfico. Algunos consideran que la definición “denominación de origen” del Arreglo de Lisboa es similar a las indicaciones geográficas, pero establece mayores requisitos con respecto a un aspecto u otro (Addor y Grazioli, 2002).

Dentro de la legislación nacional no es necesario utilizar la terminología “multilateral” en su forma pura. Como antes se ha indicado, los acuerdos internacionales tenían que captar una amplia gama de prácticas nacionales vigentes que incluyen conceptos más rigurosos o definidos con mayor precisión, además de las prescripciones objeto de acuerdo internacional. En lo que se refiere a las definiciones nacionales, hay tres principales categorías: i) definiciones que siguen de cerca los términos del párrafo 1 del artículo 22 del Acuerdo sobre los ADPIC; ii) definiciones que siguen el modelo del Arreglo de Lisboa; y iii) definiciones nacionales más específicas, muchas de las cuales incluyen los elementos esenciales de las definiciones contenidas en el Acuerdo sobre los ADPIC y el Arreglo de Lisboa: que el producto tiene características distintivas que se deben a su origen geográfico. Algunas de esas definiciones se combinan con prescripciones particulares sobre producto/producción.

### **Recuadro IB3.1: Disposiciones fundamentales de algunos acuerdos internacionales sobre indicaciones de origen geográfico**

***Convenio de París para la protección de la propiedad industrial, de 1883***  
(revisado en 1925, 1934, 1958 y 1967 y modificado en 1979)

- algunas de sus disposiciones quedan incorporadas al Acuerdo sobre los ADPIC mediante el párrafo 1 del artículo 2;
- incluye la protección de “las indicaciones de procedencia o denominaciones de origen” (párrafo 2 del artículo 1);

- los países de la Unión se comprometen a admitir el depósito y a proteger las marcas colectivas pertenecientes a asociaciones extranjeras aun cuando éstas no posean un establecimiento industrial o comercial (artículo 7bis);
- prohíbe la “utilización directa o indirecta de una indicación falsa concerniente a la procedencia del producto” (párrafo 1 del artículo 10), pero no contiene disposiciones especiales para la protección de las denominaciones de origen; el artículo 10 sólo abarca las *indicaciones falsas* y no se otorga protección cuando se utilice la indicación traducida o acompañada de términos tales como “clase” o “tipo” ni cuando sea engañosa, es decir, cuando pueda inducir a error al público;
- firmado inicialmente por 11 países, el Convenio tiene ahora 166 partes contratantes.

**Arreglo de Madrid relativo al registro internacional de marcas, de 1891** (revisado en 1900, 1911, 1925, 1934, 1957 y 1967 y modificado en 1979) y **Protocolo de Madrid de 1989** concerniente al Arreglo

- se establece un procedimiento para el registro internacional de marcas: la protección prestada a una marca se basa en el registro nacional; la marca se protege durante un plazo de 10 años, renovable indefinidamente; si por alguna razón se cancela en el país de origen en los cinco años siguientes al registro internacional, se cancelará también la marca internacional;
- son partes contratantes 74 Estados.

**Arreglo de Madrid relativo a la represión de las indicaciones de procedencia falsas o engañosas en los productos, de 1891** (revisado en 1911, 1925, 1934 y 1958)

- tiene por objeto la represión no sólo de las indicaciones de procedencia falsas sino también de las engañosas: “Todo producto que lleve una indicación falsa o engañosa por la cual uno de los países a los que se aplica el presente Arreglo, o un lugar situado en uno de ellos, sea directa o indirectamente indicado como país o como lugar de origen, será embargado a la importación en cada uno de dichos países.” (Párrafo 1 del artículo 1);
- son partes contratantes 33 Estados.

**Arreglo de Lisboa relativo a la protección de las denominaciones de origen y su registro internacional, de 1958** (revisado en 1967 y modificado en 1979) y **Reglamento de 1976** de dicho Arreglo (modificado en 2002)

- los países se comprometen a proteger en sus territorios las denominaciones de origen de los productos de los otros países de la Unión particular, reconocidas y protegidas como tales en el país de origen y registradas en la Oficina Internacional de la Propiedad Intelectual a la que se hace referencia en el Convenio que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (artículo 1);
- “Se entiende por denominación de origen ... la denominación geográfica de un país, de una región o de una localidad que sirva para designar un producto originario del mismo y cuya calidad o características se deben exclusiva o esencialmente al medio geográfico, comprendidos los factores naturales y los factores humanos.” “El país de origen es aquel cuyo nombre constituye la denominación de origen que ha dado al producto su notoriedad o bien aquel en el cual está situada la región o la localidad cuyo nombre constituye la denominación de origen que ha dado al producto su notoriedad” (artículo 2);
- “La protección será asegurada contra toda usurpación o imitación, incluso si el verdadero origen del producto figura indicado o si la denominación se emplea en traducción o va acompañada de expresiones tales como “género”, “tipo”, “manera”, “imitación” o similares” (artículo 3);
- una vez admitida a la protección en un país, no podrá considerarse que una denominación de origen ha llegado a ser genérica en ese país mientras se encuentre protegida como denominación de origen en el país de origen (artículo 6);
- son partes contratantes 20 Estados.

### Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)

- se definen las indicaciones geográficas como “las que identifiquen un producto como originario del territorio de un Miembro o de una región o localidad de ese territorio, cuando determinada calidad, reputación, u otra característica del producto sea imputable fundamentalmente a su origen geográfico” (párrafo 1 del artículo 22);
- se establece, en el artículo 22, un nivel mínimo de protección de todas las indicaciones geográficas ordenando a los Miembros que arbitren los medios legales para que las partes interesadas puedan impedir la utilización de indicaciones geográficas de modo que induzca al público a error en cuanto al verdadero origen del producto, así como toda utilización que constituya un acto de competencia desleal;
- otorga protección adicional a los vinos y bebidas espirituosas. Los Miembros están obligados a establecer los medios legales para que las partes interesadas puedan impedir la utilización de una indicación geográfica que identifique vinos para productos de ese género (o bebidas espirituosas, respectivamente, para productos de ese género) que no sean originarios del lugar indicado, incluso cuando se indique el verdadero origen del producto o se utilice la indicación geográfica traducida o acompañada de expresiones tales como “clase”, “tipo”, “estilo”, “imitación” u otras análogas. Así pues, en principio no hay necesidad de demostrar que se ha inducido al público a error en cuanto al verdadero origen del producto o que se ha cometido un acto de competencia desleal (artículo 23);
- prevé una serie de excepciones, principalmente en relación con el uso continuado y similar de indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas, derechos a una marca de fábrica o de comercio adquiridos previamente de buena fe y designaciones genéricas (artículo 24).

#### ii) *Medios legales de protección*<sup>1</sup>

Los países emplean diferentes medios legales para proteger las indicaciones geográficas, que pueden clasificarse en tres amplias categorías: leyes de aplicación horizontal sobre prácticas comerciales; legislación sobre marcas de fábrica o de comercio; y medios especiales de protección.<sup>2</sup> Si bien las leyes sobre prácticas comerciales no prevén expresamente la protección de las indicaciones geográficas, prohíben actos que puedan entrañar su uso indebido. Cabe citar como ejemplo de leyes sobre prácticas comerciales las relacionadas con la represión de la competencia desleal o la protección de los consumidores con respecto al etiquetado de los productos. La legislación sobre marcas de fábrica o de comercio puede proporcionar protección contra el uso por terceros, sin autorización, de indicaciones geográficas registradas como marcas colectivas, de certificación o de garantía cuando sea probable que esa utilización dé lugar a confusión. Por último, los medios especiales de protección aluden a las leyes o disposiciones expresamente consagradas a la protección de las indicaciones geográficas.

#### Leyes horizontales sobre prácticas comerciales

En prácticamente todos los países se otorga protección a las indicaciones geográficas en el marco de leyes horizontales sobre prácticas comerciales. Esta categoría de medios de protección abarca las leyes que, aunque no prevean expresamente la protección de las indicaciones geográficas, prohíben las prácticas comerciales que puedan entrañar su uso indebido. Aunque existe una amplia gama de leyes de esa naturaleza, muchas de ellas están

<sup>1</sup> Gran parte de esta subsección está basada en OMC (2003b).

<sup>2</sup> Véase OMC (2003b). En el Anexo A de este documento figuran ejemplos de indicaciones geográficas de Miembros de la OMC y referencias a la legislación nacional. Para más ejemplos y exámenes analíticos de los medios legales de protección, véase también O'Connor (2003), OMPI (2002a), Blakeney (2001) y Ladas (1975).

relacionadas con la represión de la competencia desleal o la protección de los consumidores<sup>3</sup>, ya sea en términos generales o, más concretamente, en relación con cuestiones tales como el etiquetado de los productos, la protección sanitaria y la inocuidad de los alimentos. Algunos Miembros aplican también disposiciones de derecho común, en particular en relación con la imitación fraudulenta. En las acciones judiciales incoadas en virtud de esas leyes, la cuestión planteada será normalmente si han tenido lugar las prácticas proscritas por la ley, no si un determinado término tiene la condición de indicación geográfica protegida.

En el marco de la legislación sobre competencia desleal y protección de los consumidores, es un factor importante la medida en que el término geográfico de que se trate sea conocido por el público como indicador de origen geográfico. Si no es conocido como tal o se ha convertido en un término genérico, no se le otorga protección. Asimismo, en los países en que existen disposiciones contra la "imitación fraudulenta" suele exigirse al demandante que demuestre: i) que su producto ha adquirido prestigio entre el público comprador, ii) que es probable que la imitación fraudulenta del demandado induzca al público a creer que los productos ofrecidos son los del demandante, y iii) que, como consecuencia, se han producido, o es probable que se produzcan, daños (Cornish, 1996).

### **Marcas colectivas y de certificación**

En algunos países Miembros las indicaciones geográficas pueden ser objeto de protección en el marco del sistema de marcas de fábrica o de comercio -como marcas colectivas, de certificación o de garantía- contra el uso por terceros sin autorización. Aunque esos términos se utilizan de forma algo distinta en los diferentes países, en general la marca colectiva protege un signo concreto que pertenece a un grupo de empresas y que los miembros de ese grupo utilizan para sus bienes o servicios. Una marca de certificación o garantía protege un signo concreto perteneciente a una persona jurídica que supervisa bienes o servicios o establece normas con respecto a ellos. Como parte del procedimiento de registro, deben presentarse las disposiciones por las que se rige el uso de esas marcas.

En la reglamentación sobre las marcas colectivas se define el grupo de empresas con derecho a utilizar la marca. En algunos países, esa reglamentación debe incluir una disposición en el sentido de que toda persona cuyos bienes o servicios sean originarios de la zona geográfica de que se trate y cumplan las condiciones establecidas en la reglamentación tendrá derecho a ser miembro de la asociación y será admitido en el grupo de personas autorizadas a utilizar la marca. En el caso de las marcas de certificación/garantía, se establecen características comunes que pueden guardar relación con los materiales, los métodos de producción, el origen geográfico y/u otros criterios (OCDE, 2000a).<sup>4</sup> Normalmente, es posible que las marcas de certificación/garantía no sean utilizadas por sus titulares o por una empresa con la que los titulares tengan estrechos vínculos económicos. Dado que su principal función no es distinguir un producto o servicio de otro, sino desempeñar una función de garantía o certificar determinadas características, se requiere normalmente que sean accesibles a cualquiera que reúna las condiciones para utilizarlas.<sup>5</sup>

En algunos países, cuando una marca colectiva, de garantía o de certificación consiste únicamente, o esencialmente, en un término geográfico, un aspecto importante para la oficina de marcas de fábrica o de comercio es informarse

<sup>3</sup> Según la jurisdicción de que se trate, una de esas legislaciones puede comprender elementos de la otra. A efectos analíticos, se ha establecido la siguiente distinción: leyes sobre prácticas de competencia desleal, que abordan actos relacionados con el establecimiento, las mercancías o las actividades industriales o comerciales de un competidor; y leyes sobre prácticas que puedan inducir a error a los consumidores, que abordan actos relacionados con designaciones que puedan inducir a error en relación con las mercancías de la persona que realiza las designaciones. Con respecto a esta distinción, véase también la guía para la aplicación del Convenio de París preparada por el Profesor G.H.C. Bodenhausen, en particular las páginas 145 y 146, citada en OMC (2003b), página 8, nota de pie de página P.

<sup>4</sup> Por ejemplo, la marca de certificación estadounidense del queso "Stilton" (número de registro 0921358, véase <http://tess2.uspto.gov/bin/gate.exe?f=doc&state=87jj80.4.3> (sitio visitado el 9 de diciembre de 2003)) certifica que "es queso de pasta azul o queso blanco producido en los condados de Leicestershire, Derbyshire y Nottinghamshire, Inglaterra, y elaborado, sin ser prensado y dejando que forme su propia corteza o costra, en forma cilíndrica, a partir de leche entera producida por vacas lecheras inglesas."

<sup>5</sup> Ello implica que, por ejemplo, las marcas de certificación estadounidenses correspondientes a productos como las naranjas de Florida o las patatas de Idaho pueden ser utilizadas por cualquier cultivador que cumpla las normas publicadas con respecto a esos productos (Beresford, 2000). Véase también OMPI (2002b) y OMPI (2002c).

sobre la autoridad del solicitante que controla el uso del término, para poder asegurarse de que se cumplen las condiciones requeridas. En los Estados Unidos, por ejemplo, la autoridad que ejerce control sobre la utilización del término suele ser un organismo oficial o un organismo que actúa con autorización gubernamental.

### **Medios especiales de protección**

Las formas de protección comprendidas en esta categoría son las previstas en leyes consagradas específicamente a la protección de las indicaciones geográficas o en disposiciones que estipulan el otorgamiento de la protección especial de las indicaciones geográficas establecida en otras leyes, por ejemplo sobre marcas de fábrica o de comercio, comercialización, etiquetado o tributación. Por lo general, la protección otorgada es mayor que la que pueda obtenerse en el marco de las otras dos categorías de medios de protección. Normalmente, aunque no en todos los casos, se exige el reconocimiento previo de la indicación geográfica como condición para beneficiarse de la protección. Los procedimientos de este tipo varían considerablemente: de procedimientos esencialmente informales y políticos a sistemas del tipo de los de registro con medidas y criterios claramente definidos de antemano. En algunos países coexisten varios sistemas con ámbitos diferentes pero que a veces se superponen, criterios de admisión que difieren en rigor y derechos de distinto alcance.

Como elementos de las definiciones específicas utilizadas a nivel nacional, pueden aplicarse diversos criterios para determinar el derecho a protección especial de las indicaciones geográficas. Uno de los elementos fundamentales suele ser la delimitación de la zona abarcada por la indicación geográfica. Esto puede hacerse especificando unidades geográficas con arreglo a clasificaciones políticas/administrativas o definiendo zonas geográficas, por ejemplo grupos de viñedos. Por otra parte, algunos países se centran en criterios de carácter más cualitativo encaminados a establecer la homogeneidad de las condiciones de cultivo dentro de la zona y el carácter distintivo de esas condiciones con relación a otras zonas. Hay otros criterios encaminados a asegurarse de que el producto proviene de la zona designada. Las prácticas varían. Por ejemplo, en el artículo 2.2 del Reglamento (CEE) N° 2081/92 del Consejo Europeo se estipula que en el caso de las “denominaciones de origen protegidas” todo el proceso de producción tiene que tener lugar en la zona geográfica definida, en tanto que en el caso de las “indicaciones geográficas protegidas” es suficiente que se realice en el lugar en cuestión la producción, la elaboración o la preparación.

En muchos países es también necesario que el producto tenga características específicas vinculadas a su origen. Por lo menos en algunos de ellos no se requiere explícitamente una relación causal entre el origen geográfico del producto y sus características. El requisito más corriente es el de las características especiales. No en todas las definiciones se considera explícitamente la reputación una característica específica relacionada con el origen geográfico de un producto. En algunas, especialmente en las basadas en el Arreglo de Lisboa, se señala la función que pueden desempeñar los factores humanos en relación con las características de los productos vinculadas a su origen. En algunos países únicamente se toman en consideración esos requisitos en el momento de adoptar la decisión sobre la protección de las indicaciones geográficas. Después, la respuesta por lo que respecta a la calidad y las expectativas de los consumidores se deja al comportamiento inducido por el mercado de los facultados para utilizar la indicación geográfica. No obstante, en muchos casos se establecen requisitos sobre los métodos de producción y las especificaciones de los productos como condición para utilizar la indicación geográfica de que se trate, así como sistemas de vigilancia de su cumplimiento (OCDE, 2000a).

### ***iii) Protección de las indicaciones geográficas en los mercados extranjeros***

Como ya se ha indicado, en una serie de acuerdos internacionales, incluido el Acuerdo sobre los ADPIC, se establecen niveles mínimos de protección de las indicaciones geográficas que sus miembros tienen que otorgar a las indicaciones geográficas de otros miembros. En algunos casos esta cuestión está también reglamentada por acuerdos regionales (por ejemplo, en el contexto del Acuerdo de Cartagena de la Comunidad Andina) o acuerdos bilaterales (como el concluido entre las Comunidades Europeas y Australia en relación con los vinos). Algunos de esos tratados incluyen también una obligación de trato nacional. Actualmente un grupo especial de la OMC está examinando la cuestión de la forma en que las disposiciones sobre trato nacional y trato NMF contenidas en el Acuerdo sobre los ADPIC son aplicables a las indicaciones geográficas.

En el curso del comercio internacional puede ocurrir que productores cuyos derechos sobre una indicación geográfica se hayan reconocido en su país exporten sus productos a mercados en los que los productores nacionales utilicen ya la misma indicación. Pueden también enfrentarse con la competencia de esos productores en terceros países. Puede ocurrir asimismo que en los mercados extranjeros una indicación geográfica protegida a nivel nacional se haya registrado ya como marca de fábrica o de comercio<sup>6</sup>, sea una indicación geográfica propiamente dicha, o se considere genérica.

### Marcas de fábrica o de comercio

Puede ocurrir que diferentes partes reclamen el derecho a utilizar una indicación con respecto a los mismos productos o productos similares como marca de fábrica o de comercio y como indicación geográfica, respectivamente. La cuestión de cómo abordar esos conflictos no se ha resuelto aún del todo a nivel internacional. En la legislación nacional pueden observarse tres amplios enfoques: primero, dar prioridad a los que antes tuvieran derechos en la jurisdicción a que se refiera el término (principio de “derecho de antigüedad, derecho de prioridad”)<sup>7</sup>; segundo, permitir la coexistencia de la marca de fábrica o de comercio y la indicación geográfica; y, tercero, disponer que las indicaciones geográficas prevalezcan sobre anteriores marcas de fábrica o de comercio. El Acuerdo sobre los ADPIC aborda la cuestión de posibles conflictos entre indicaciones geográficas y anteriores derechos a marcas de fábrica o de comercio en una de las excepciones a la protección de las indicaciones geográficas previstas en el artículo 24. Un grupo especial de la OMC está examinando actualmente cómo debe interpretarse esa disposición, junto con disposiciones conexas en materia de marcas de fábrica o de comercio.

En muchas jurisdicciones no es en absoluto posible registrar nombres geográficos como marcas de fábrica o de comercio, destinadas a distinguir los productos de una empresa de los de otra empresa competidora. En muchos casos un término geográfico puede considerarse demasiado descriptivo del origen, el carácter o la calidad de los productos y, por tanto, inadecuado para una marca de fábrica o de comercio. En OMPI (2002a) se dice que “los términos geográficos no pueden ser marcas individuales, a menos que hayan adquirido un carácter preciso mediante el uso, o su uso sea imaginativo y, en tal caso, no induzca a error en cuanto al origen de los productos para los que se usa la marca”. Cabría pensar en los artículos de escribir “Mont Blanc” como ejemplo famoso.

En algunos países todas las indicaciones geográficas pueden gozar de protección contra el registro como marca de fábrica o de comercio sin tener que satisfacer los criterios antes mencionados sobre el carácter distintivo y la probabilidad de confundir, engañar o inducir a error al público en cuanto al origen geográfico o la identidad de los productos a los que se aplican, siempre que el signo que se desee registrar como marca de fábrica o de comercio consista exclusivamente en una indicación geográfica protegida o en una indicación que pueda servir en el comercio para designar el origen geográfico de las mercancías. Se podría considerar que tales signos no son intrínsecamente distintivos. En la Unión Europea, por ejemplo, una decisión del Tribunal de Justicia impide el registro de una marca de fábrica o de comercio que consista exclusivamente en el nombre geográfico de un lugar asociado corrientemente con la categoría de productos en cuestión o que sea potencialmente susceptible de denotar origen geográfico con respecto a esa categoría. Al evaluar posibles futuros acontecimientos, se enumeran diferentes factores que hay que tener en cuenta: la propia categoría de los productos, las características del lugar y el grado de familiaridad de los verdaderos consumidores con el nombre geográfico (TJCE, 1999). Muchos países aplican también regímenes especiales con respecto a determinadas indicaciones geográficas que otorgan protección contra el registro como marcas de fábrica o de comercio de signos que consistan en las indicaciones en cuestión o las contengan, sin necesidad de tener en cuenta los tipos de criterios antes mencionados (OMC, 2003b).

<sup>6</sup> Al considerar la relación entre marcas de fábrica o de comercio e indicaciones geográficas es importante mantener separadas las dos cuestiones siguientes: i) la posibilidad de registrar una indicación geográfica en el marco de la legislación sobre marcas de fábrica o de comercio como marca colectiva o de certificación, y ii) el posible conflicto de una indicación geográfica con una marca de fábrica o de comercio anterior que consista esencialmente en términos geográficos o los contenga.

<sup>7</sup> Se hace una excepción a ese principio si el derecho anterior se adquirió de mala fe: por ejemplo, si un empleado registra una marca de fábrica o de comercio que ha venido utilizando durante algún tiempo su empleador. Véase también Stern (2003).

### Indicaciones homónimas

En el comercio internacional puede también ocurrir que se vendan dos productos de la misma clase que lleven indicaciones geográficas cuya ortografía o fonética sea similar, pese a referirse a diferentes partes del mundo. Esas dos indicaciones “homónimas” designan el verdadero origen geográfico del producto. La utilización paralela del mismo nombre sin reservas conlleva el riesgo de inducir a error a los consumidores que esperan encontrar las características específicas de los respectivos productos. En muchas legislaciones nacionales esto no suele permitirse y hay que hallar un medio práctico de diferenciar entre sí las indicaciones homónimas de que se trate de manera que sea equitativa para ambos grupos de productores y que no induzca a error a los consumidores.<sup>8</sup>

Los productores (alrededor de 40) de vinos que llevaban el nombre del municipio de “Champagne”, situado en el cantón suizo de Vaud, criticaron el acuerdo concluido entre la Comunidad Europea y Suiza (en el marco de su acuerdo bilateral sobre el comercio agropecuario) que les obligaba a renunciar al derecho a utilizar el nombre “Champagne” en sus vinos. En 2002 los viticultores suizos incoaron un proceso ante el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (aún en curso) en el que pedían la anulación de esa decisión (TJCE, 2002). Otro caso muy citado (sujeto a consultas periódicas entre los dos países interesados, en las que hasta la fecha no se ha llegado a una conclusión) es el de los vinos de Rioja, denominación que se refiere a una zona de España y a una zona de la Argentina (Addor y Grazioli, 2002).

### Términos genéricos

Los términos genéricos no pueden distinguir productos de diferentes fuentes (empresas u orígenes geográficos). Describen la clase o el tipo de productos pertenecientes a una categoría. Por consiguiente, esos nombres no pueden registrarse ni en el marco de la legislación en materia de marcas de fábrica o de comercio ni en el de sistemas especiales para la protección de indicaciones geográficas. De conformidad con el párrafo 6 del artículo 24 del Acuerdo sobre los ADPIC, los Miembros no están obligados a proteger las indicaciones geográficas utilizadas “con respecto a bienes o servicios para los cuales la indicación pertinente es idéntica al término habitual en lenguaje corriente que es el nombre común de tales bienes o servicios en el territorio de ese Miembro”. Al establecer si el nombre con respecto al cual se ha recibido una solicitud de protección ha pasado o no a ser genérico, las autoridades competentes (por ejemplo, una oficina de marcas de fábrica o de comercio) tienen que emitir un juicio sobre la situación reinante en su país. Al parecer, sólo en algunas jurisdicciones existen orientaciones en forma de disposiciones específicas en las que se enumeran términos que han de considerarse genéricos, y ello con respecto a una gama limitada de productos. En todos los demás casos, los tribunales nacionales deciden, caso por caso, si un nombre de significación geográfica ha perdido realmente su significado inicial y sirve para designar la clase de productos en su conjunto (OMPI, 2002b). Los miembros del Arreglo de Lisboa han evitado esa posibilidad en el caso de denominaciones de origen registradas en el marco del Arreglo, que no puede considerarse han llegado a ser genéricas en tanto sigan estando protegidas en el país de origen (artículo 6).

#### **iv) Protección adicional de las indicaciones geográficas de los vinos y bebidas espirituosas**

Los Miembros de la OMC están obligados a establecer los medios legales para lograr el nivel de protección establecido en los párrafos 2 a 4 del artículo 22 del Acuerdo sobre los ADPIC para todas<sup>9</sup> las indicaciones geográficas, definidas en el párrafo 1 del artículo 22, y un nivel “mayor” de protección para los vinos y bebidas espirituosas, de conformidad con los párrafos 1 a 3 del artículo 23.<sup>10</sup> En el artículo 24 se prevén algunas excepciones. Principalmente, la protección otorgada a los vinos y bebidas espirituosas se amplía en el siguiente sentido: en el párrafo 1 del artículo 23 se crea

<sup>8</sup> Ese enfoque se aplica a los vinos y bebidas espirituosas en virtud del párrafo 3 del artículo 23 del Acuerdo sobre los ADPIC.

<sup>9</sup> No se excluye ningún grupo de productos.

<sup>10</sup> El artículo 24 del Acuerdo sobre los ADPIC contiene una serie de excepciones a las obligaciones establecidas en los artículos 22 y 23, encaminadas a salvaguardar los usos ya existentes por otras partes. Más concretamente, el párrafo 4 del artículo 24 se refiere al uso continuado y similar de una indicación geográfica de vinos y bebidas espirituosas por quienes hayan utilizado esa indicación en relación con bienes o servicios durante, como mínimo, 10 años -o menos si lo han hecho de buena fe- antes de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC. En relación con la extensión de la protección a productos distintos de los vinos y bebidas espirituosas, se ha planteado la cuestión de si se prevería una disposición similar con respecto a un período anterior.

la obligación de establecer los medios legales para que las partes interesadas puedan impedir la utilización de una indicación geográfica que identifique vinos para productos de ese género (o bebidas espirituosas, respectivamente, para productos de ese género) que no sean originarios del lugar indicado, incluso cuando se indique el verdadero origen o se utilice la indicación geográfica traducida o acompañada de expresiones tales como “clase”, “tipo”, “estilo”, “imitación” u otras análogas. Esto implica también que no hay necesidad de demostrar, si una indicación parece indicar que el producto en cuestión es originario de una zona geográfica distinta del verdadero lugar de origen, que se ha inducido a error al público en cuanto al verdadero origen del producto o se ha cometido un acto de competencia desleal. Muchos Miembros han establecido medios especiales de protección para cumplir esas obligaciones, que a menudo entrañan algún tipo de requisito de registro o reconocimiento a nivel nacional.

De conformidad con el párrafo 4 del artículo 23 del Acuerdo sobre los ADPIC y el párrafo 18 de la Declaración de Doha (documento WT/MIN(01)/DEC/1 de la OMC), se están celebrando negociaciones sobre el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas. Estas negociaciones han resultado bastante difíciles, y se han adoptado distintas posiciones: desde los que desean imprimir cierto tipo de fuerza jurídica al registro hasta los que consideran éste más como un instrumento de información, por ejemplo un instrumento de referencia cuando se adoptan decisiones sobre las indicaciones geográficas en el marco de la legislación nacional. Por ejemplo, es motivo de especial preocupación la cuestión de si la inclusión de una indicación geográfica en el registro multilateral se traduciría en una presunción refutable de existencia de un derecho a protección a nivel nacional. Algunos se oponen a un enfoque de ese tipo por considerar que crea nuevas obligaciones sustantivas y no es compatible con el principio de territorialidad de los derechos de propiedad intelectual ni con la libertad de cada Miembro de determinar la manera de aplicar el Acuerdo sobre los ADPIC, reconocida en el párrafo 1 del artículo 1. Consideran útil que se ponga a disposición de todos los Miembros de la OMC la información notificada por otros y facilitada por conducto de un registro para su utilización en los procesos nacionales de adopción de decisiones sobre la protección de las indicaciones geográficas. En relación con esas controversias hay muchos más aspectos jurídicos e implicaciones prácticas: por ejemplo, la necesidad de un procedimiento -y, en su caso, de qué naturaleza- para oponerse a la inclusión de una indicación geográfica en el registro, o los costos que conllevaría un sistema de ese tipo, en lo que se refiere a su magnitud y a su distribución entre el gobierno, los productores, los consumidores y el organismo de administración. Hay también controversia en torno a la cuestión de si las notificaciones y los registros de indicaciones geográficas tendrían algún efecto en los Miembros de la OMC que optaran por no participar en el sistema (OMC, 2003c).

Muchos de los argumentos expuestos en los debates en curso sobre las indicaciones geográficas se apoyan en diferentes interpretaciones de los textos jurídicos y los mandatos de negociación pertinentes. Son muy pocas las pruebas teóricas y empíricas presentadas, si es que se ha presentado alguna, para fundamentar las alegaciones relativas al valor y los costos para los agentes económicos de la protección de las indicaciones geográficas. A continuación se examina este tema.

### c) Teoría económica e indicaciones geográficas

En esta subsección se examinan las publicaciones económicas que pueden ser pertinentes al tema de las indicaciones geográficas. No se han realizado muchos estudios económicos que traten directamente de las indicaciones geográficas. Por consiguiente, el examen queda circunscrito a conceptos económicos útiles para comprender la finalidad de las indicaciones geográficas y sus efectos en el mercado. En la mayoría de los estudios económicos pertinentes no se hace intento alguno de comparar la teoría económica con los enfoques jurídicos existentes. Como consecuencia, la terminología utilizada no corresponde necesariamente a la utilizada en las publicaciones jurídicas.

Desde un punto de vista económico, una importante función que desempeñan las indicaciones geográficas es que ayudan a los consumidores a distinguir entre productos originarios de una determinada región y productos similares procedentes de otra región. Ello salvaguarda las expectativas de los consumidores que han llegado a asociar determinadas características de un producto con su origen geográfico. Por consiguiente, las indicaciones geográficas tal vez tengan una función que desempeñar en mercados de productos diferenciados que adolecen de un defecto llamado “asimetría de la información”. El término “productos diferenciados” se refiere al hecho de que productos pertenecientes al mismo grupo, como el vino tinto, pueden diferir

en determinadas características: por ejemplo, el gusto o la calidad. La “asimetría de la información” alude a una situación en la que los consumidores no pueden observar todas las características que consideran importantes en un producto -por ejemplo, su gusto- antes de comprarlo. Como consecuencia, se necesita algún “instrumento” que señale las características que los consumidores puedan considerar pertinentes, y las indicaciones geográficas constituyen una posible opción. En el resto de la presente subsección se realiza un examen más detallado de los conceptos de diferenciación de los productos y asimetría de la información.

*i) Diferenciación de los productos: productos que son similares pueden no ser idénticos*

Productos pertenecientes a la misma categoría pueden tener diferentes características. Un Mercedes y un Opel son coches ambos, pero la mayoría de los consumidores estarán de acuerdo en que no son lo mismo. El helado de chocolate y el helado de fresa pertenecen a la categoría de helados, pero es evidente que difieren en gusto. El concepto de productos que aparecen en distintas variedades es corriente en las publicaciones económicas. Numerosos modelos económicos contienen elementos de diferenciación de los productos, algunos de los cuales son muy populares en la teoría comercial.<sup>11</sup>

Los economistas distinguen entre diferenciación de productos vertical y horizontal.<sup>12</sup> En el primer caso, todos los consumidores están de acuerdo en la mezcla preferida de características y, más generalmente, en el orden de preferencia. Un ejemplo típico es la calidad. Es probable que todo el mundo esté de acuerdo en que es preferible una calidad superior: por ejemplo, que un Mercedes supera a un Opel en una amplia gama de atributos. Pese a ello, un gran número de consumidores compraría este último. Los ingresos de los consumidores y los precios de los automóviles determinan su elección definitiva. De la misma manera, un ordenador más pequeño y más potente es preferible a otro más grande y menos potente. En igualdad de precios, todos los consumidores se decidirían probablemente por el primero. En el caso de la diferenciación horizontal, sin embargo, la elección óptima, en igualdad de precios, depende del consumidor de que se trate. Las preferencias varían entre unos y otros. Un ejemplo obvio son los colores. Un consumidor prefiere una camiseta roja, en tanto que otro compra la misma camiseta en azul. Otro ejemplo frecuentemente citado es el gusto: algunas personas prefieren sistemáticamente el helado de chocolate al de fresa, mientras que a otras les ocurre lo contrario.

En general, las empresas compiten no sólo con otras empresas que ofrecen la misma variedad de productos, sino también con empresas que suministran diferentes variedades de productos pertenecientes al mismo grupo. Por ejemplo, aunque un Mercedes y un Opel sean coches bastante diferentes orientados a diferentes segmentos de consumidores, el precio que pueda obtener un Mercedes en el mercado no será completamente independiente del que pueda obtener un Opel, y viceversa. Según factores como las condiciones de entrada en el mercado, los costos de producción de las diferentes variedades de productos y los gustos de los consumidores, el nivel de competencia en los mercados de productos diferenciados puede ser alto o bajo.

Aunque a efectos de los análisis económicos es a menudo útil establecer una clara distinción entre productos diferenciados vertical y horizontalmente, en la práctica muchos productos difieren en ambos aspectos. Los coches aparecen en diferentes colores y varían en consumo de combustible. La primera característica no puede jerarquizarse (“horizontal”), mientras que, si todo lo demás permanece invariable, la eficiencia en el consumo de combustible es una ventaja (“vertical”).

El resto de la presente subsección se limitará a un examen de los productos diferenciados verticalmente, ya que los trabajos publicados sobre la asimetría de la información suelen centrarse en la diferenciación vertical de los productos.

<sup>11</sup> Cabe pensar, por ejemplo, en las publicaciones sobre el comercio intrasectorial (por ejemplo, Krugman, 1980).

<sup>12</sup> Véase Tirole (1993) para un examen de espacios de productos diferenciados vertical y horizontalmente y enfoques de constitución de modelos utilizados.

## ii) *Asimetría de la información: productos que parecen idénticos pueden no serlo*

Los consumidores difieren entre sí y aprecian las características de los productos de maneras distintas. Por consiguiente, debe acogerse con satisfacción la disponibilidad de diferentes variedades de productos en el mercado. En general, cabe suponer que los mercados suministran las variedades que piden los consumidores y que están abastecidos en cantidades apropiadas. Sin embargo, no siempre ocurre así. Si, por ejemplo, los consumidores sólo tienen una información imperfecta sobre las características de un producto en el momento de la compra, en los mercados de productos diferenciados verticalmente tiende a haber un suministro insuficiente de "calidad". En este contexto, el término "calidad" suele utilizarse en un sentido muy amplio, refiriéndose a toda característica del producto de que se trate que pueda jerarquizarse con arreglo a criterios objetivos, como el consumo de combustible en el ejemplo antes mencionado de los automóviles o la potencia en el caso de los ordenadores personales.

Los economistas han clasificado los productos en tres categorías según el grado de información de que disponen los consumidores cuando compran el producto. En el caso de los llamados productos "de búsqueda" -por ejemplo, las prendas de vestir- los consumidores pueden comprobar la calidad antes de la compra. En otros casos, la calidad no se conoce hasta que se ha comprado y consumido el producto. Es lo que ocurre, por ejemplo, con el gusto de los alimentos o la calidad de un restaurante. Los estudios realizados se refieren a esos productos como productos "de experiencia".<sup>13</sup> En el caso de otra categoría de productos, muy pocas veces se conocen, ni siquiera después de su consumo, determinados aspectos de calidad (por ejemplo, la cantidad de fluoruro en la pasta dentífrica o si la carne de bovino está infectada con la EEB). Este último tipo de productos se denominan productos "de crédito" en las publicaciones económicas.<sup>14</sup> Tampoco en este caso pueden clasificarse simplemente muchos productos en una u otra categoría, por tener características que se conocen antes de la compra, después de la compra o nunca.<sup>15</sup> En el caso de una hogaza de pan, por ejemplo, su tamaño es una buena característica de búsqueda, su gusto una buena característica de experiencia y su contenido de calorías una buena característica de crédito. No obstante, a efectos del análisis económico es muy útil la mera clasificación. Sólo en el caso de los productos de experiencia y de crédito hablan los economistas de distorsión del mercado como consecuencia de la asimetría de la información. En el caso de los productos de experiencia, la repetición de las compras ofrece al consumidor cierto control sobre la calidad, y existen mecanismos de mercado que garantizan el suministro de una amplia gama de calidades del producto y un elevado nivel de calidad. En el caso de los productos de crédito, el problema de información es más grave, y a menudo se requiere la intervención del gobierno para llegar a un suministro aceptable de productos de calidad.<sup>16</sup> En los siguientes párrafos se examinan estas cuestiones con mayor detalle.

### *Repetición de las compras e incentivos de los productores para mantener la calidad*

Si los consumidores no pueden distinguir la calidad de diferentes variedades de productos antes de comprar y consumir el producto, se mostrarán reacios a pagar diferentes precios por productos que a ellos les parecen iguales.<sup>17</sup> Si, por ejemplo, una botella de vino parece exactamente igual a otra y los consumidores no tienen razón alguna para esperar que una de ellas contenga un vino de calidad superior, será racional que compren la más barata de las dos botellas. Ello representa un problema para productores de artículos de alta calidad que probablemente se enfrentan con mayores costos de producción que los productores de artículos de calidad

<sup>13</sup> Véase Nelson, 1970.

<sup>14</sup> Utilizaron por primera vez el término Darby y Karni (1973). Obsérvese que los productos de crédito se han analizado antes en el contexto de los servicios: la oportunidad de la intervención de un médico, la calidad del asesoramiento de un abogado, y la oportunidad y calidad de la reparación de un automóvil son ejemplos típicos de las características de los productos "de crédito".

<sup>15</sup> Una categoría adicional a la que se ha prestado atención en las publicaciones económicas es el grupo de productos "de prestigio". En el caso de estos productos, para el consumidor no sólo cuentan sus características sino también (por lo menos para algunos consumidores) el efecto que esas características tengan en terceros (prestigio). Según la importancia del factor prestigio, tal vez a los consumidores no les preocupe no tener el producto "auténtico" mientras los demás crean que es "auténtico". La asimetría de la información es diferente -quienes no están informados son los terceros- pero normalmente no se considera que constituya una deficiencia del mercado (véase Grossman y Shapiro, 1988a).

<sup>16</sup> Véase, por ejemplo, Tirole (1993), capítulo 2.

<sup>17</sup> Véase Shapiro (1983) y Klein y Leffer (1981) en lo que se refiere a modelos de repetición de compras.

inferior. Por consiguiente, en un mercado de productos de experiencia los productores de artículos de alta calidad deben hallar la manera de inducir a los consumidores a probar sus productos, pero al mismo tiempo los precios deben ser tales que a largo plazo la producción sea rentable. En consecuencia, al introducir su producto en el mercado tal vez los productores decidan ofrecer su producto de alta calidad al mismo precio que las variedades de baja calidad competidoras, lo que probablemente implique que sufran pérdidas durante el período inicial de venta. Como alternativa, podrían invertir en publicidad y tratar de crear la imagen de un producto de alta calidad desde el principio. Este último enfoque puede permitir a los productores pedir un precio superior en el período inicial de compra, pero entraña también una inversión y, por tanto, un costo.

Una vez hayan probado los consumidores el producto y sepan por experiencia que es de calidad superior, deberán estar dispuestos a aceptar un precio superior al de otras variedades cuando vuelvan al mercado. A fin de que para los productores sea rentable suministrar un producto de alta calidad, su producto debe obtener un precio superior, por dos razones: en primer lugar, los costos de producción serán probablemente mayores en el caso de las variedades de calidad superior que en el de las de calidad inferior; en segundo lugar, deben poder pedir un sobreprecio con relación a esos costos para compensar la pérdida sufrida o la inversión hecha durante el período inicial de venta. El aumento de precio tiene también otra función. Hace que los productores no engañen a sus consumidores bajando repentinamente la calidad del producto. El suministro de productos de menor calidad produciría beneficios extraordinarios en el período inmediato de ventas, pero arruinaría la reputación del productor como proveedor de productos de alta calidad en el futuro y reduciría, por tanto, sus beneficios futuros. En otras palabras, el sobreprecio da un incentivo a los productores para mantener la calidad. Por consiguiente, los consumidores pueden esperar que los productores estén a la altura de su reputación y suministren hoy la calidad del producto que suministraron ayer.<sup>18</sup>

El tiempo desempeña una importante función en los modelos de repetición de compras. Los consumidores tienen que conocer la calidad de un producto con suficiente rapidez y repetir sus compras con suficiente frecuencia para que los productores tengan un incentivo para suministrar productos de calidad. Si no se cumplen esas condiciones, los productores no podrán recuperar las inversiones hechas en una calidad elevada. En lugar de ello, lo rentable para ellos será ofrecer la calidad mínima, al no esperar beneficios extraordinarios de repetidas compras en el futuro.<sup>19</sup> Es la razón por la que es más probable encontrar restaurantes de alta calidad en zonas de la ciudad que atiendan a una población estable que en zonas de turistas, donde los clientes de los restaurantes cambian todos los días.

Cuanto más tiempo pase entre una compra y la siguiente, más grave será el problema de insuficiencia del suministro de calidad y cantidad en el mercado pertinente. Los mercados pueden desaparecer por completo en el caso extremo de compras que sólo se realizan una vez, es decir, compras de artículos duraderos que no se repiten. Como los consumidores no conocen la calidad del producto cuando lo compran, el precio de compra puede ser independiente de la calidad real del producto. En lugar de ello, es probable que refleje la calidad media que los consumidores esperan hallar en el mercado. Como para los productores o proveedores de productos de alta calidad no es rentable comercializar sus productos en esas circunstancias, se retiran del mercado. Como consecuencia, desciende la calidad media de los productos suministrados y con ella el precio que los consumidores están dispuestos a pagar. Entonces se retirarán también del mercado los productores de artículos de calidad intermedia, dinámica que proseguirá hasta que sólo se suministren productos de baja calidad o no se suministre ningún producto.<sup>20</sup> De hecho, cuanto más tiempo pase hasta que los consumidores conozcan la calidad del producto y/o vuelvan al mercado a hacer una nueva compra, más empezará a parecer el mercado pertinente un mercado de productos de crédito. En estos casos puede ser conveniente

<sup>18</sup> Esto no implica necesariamente que la calidad suministrada por los productores sea perfectamente constante. Pueden decidir hacer de vez en cuando ligeros ajustes de la calidad del producto teniendo en cuenta las cambiantes condiciones del mercado, por ejemplo la entrada de nuevos competidores o el cambio de las condiciones de renta de los consumidores. No obstante, al hacerlo los productores tendrán siempre presente la inversión que hicieron para crear una reputación para sus productos y la repercusión que cualquier ajuste de la calidad tendrá en futuras compras.

<sup>19</sup> Este incentivo de reducir la calidad se cita en economía como un problema de "riesgo moral" por el lado del productor.

<sup>20</sup> Esta argumentación se basa en Akerlof (1970). En este modelo particular el mercado (de automóviles de segunda mano) desaparece completamente, resultado que se basa en gran medida en el supuesto de que los proveedores no pueden ajustar la calidad que ofrecen. Así pues, sólo pueden elegir entre vender el automóvil a otros o "consumirlo" ellos mismos.

la intervención del gobierno en forma, por ejemplo, de controles de calidad, normas mínimas de calidad o reglamentaciones en materia de seguridad, que pueden tener el efecto de garantizar una mayor calidad de los productos y/o más variedades de productos en el mercado.<sup>21</sup>

### Protección jurídica contra el aprovechamiento sin contrapartida por terceros

El tipo de intervención normativa del gobierno antes mencionado no es necesario en la mayoría de los mercados en que se realizan compras repetidas. Como se ha dicho antes, la repetición de las compras garantiza que los productores tengan un incentivo para no engañar a los consumidores y permanecer a la altura de la reputación de alta calidad por ellos creada anteriormente. No obstante, para que esto ocurra, los consumidores deben poder reconocer el producto que han consumido antes. Si todas las botellas de vino parecen iguales -una botella de vidrio verde que contiene un líquido rojo- los consumidores no podrán “recompensar” a los productores de vinos de alta calidad ni “castigar” a los que ofrecen un vino de baja calidad. Es por lo que los productores hacen que los consumidores puedan reconocer sus productos, por ejemplo mediante etiquetas en el caso de los vinos.<sup>22</sup> Las etiquetas indicarán el nombre del productor o la región de producción y facilitarán a los consumidores valiosa información en el sentido de que la calidad del vino es probablemente idéntica a la del comprado anteriormente.<sup>23</sup>

Los instrumentos más frecuentemente utilizados por los productores para facilitar información a los consumidores y hacer que sea fácil identificar sus productos son probablemente las marcas de fábrica o de comercio o los nombres comerciales.<sup>24</sup> En palabras de Landes y Posner (2003), una marca de fábrica o de comercio transmite información que permite al consumidor decirse a sí mismo: “No necesito investigar los atributos de la marca que estoy a punto de comprar porque la marca de fábrica o de comercio es un medio taquigráfico de decirme que los atributos son los mismos que los de la marca que disfruté anteriormente.” Esto parece indicar otra razón más por la que los consumidores pueden estar dispuestos a pagar un precio superior por un producto de marca. El nombre comercial reduce los costos de búsqueda de los consumidores.<sup>25</sup> En lugar de tener que indagar para encontrar las características específicas que apreciaron en el producto comprado anteriormente, no necesitan más que estar atentos al nombre comercial. Es menos complicado y, por tanto, lleva menos tiempo.<sup>26</sup>

Para que las marcas de fábrica o de comercio cumplan su función, debe impedirse a terceros que utilicen la misma marca. Como se ha explicado antes, los productores de artículos de alta calidad piden un precio superior con el fin de recuperar, además de los costos, las inversiones hechas para crearse una reputación. Los productores que no han hecho esa inversión podrían suministrar el mismo producto de alta calidad a menor precio y desplazar a los productores iniciales del mercado si se les permitiera utilizar la misma marca de fábrica o de comercio. También podrían decidir suministrar productos de baja calidad con la misma marca de fábrica o de comercio. De esta manera podrían obtener beneficios extraordinarios durante un breve período, ya que los consumidores estarían aún dispuestos a pagar un precio elevado por el producto que llevara la marca de fábrica o de comercio.<sup>27</sup> Pero cuando los consumidores vuelvan al mercado la reputación del productor inicial habrá quedado arruinada. Así pues, la protección legal de las marcas de fábrica o de comercio es necesaria

<sup>21</sup> Véase, por ejemplo, el examen realizado en Tirole (1993).

<sup>22</sup> Esos mecanismos pueden no ser necesarios si el consumidor compra directamente al productor, por ejemplo porque el productor esté establecido cerca de la vivienda del consumidor y éste le conozca: es el caso de la panadería local.

<sup>23</sup> Al parecer, la mayoría de los modelos económicos de repetición de compras suponen implícitamente que existe algún mecanismo para que puedan reconocerse los productos del mismo productor. Grossman y Shapiro (1988b) han construido expresamente modelos de marcas de fábrica o de comercio y de protección contra la falsificación.

<sup>24</sup> En el presente informe se utilizan los términos marca de fábrica o de comercio y nombre comercial aproximadamente como sinónimos, como en Landes y Posner (2003). Los estudios empíricos de Png y Reitman (1995) confirman que en el caso de las estaciones de servicio es más probable que los comerciantes de artículos de marca tengan productos con respecto a los cuales pueda plantearse la cuestión del engaño en la calidad, es decir, productos que adolezcan de asimetrías de información.

<sup>25</sup> Véase Landes y Posner (2003), donde se hace un examen más detallado de este mecanismo. Su enfoque se basa en Ehrlich y Fisher (1982).

<sup>26</sup> Aunque el examen que se hace en esta subsección sigue centrándose en los productos diferenciados verticalmente, es *a priori* posible aplicar el argumento expuesto en este párrafo al caso de los productos diferenciados horizontalmente.

<sup>27</sup> Esa estrategia puede ser rentable para productores que pueden fabricar el producto de baja calidad pero no el producto de alta calidad o que sólo pueden hacerlo con mayores costos que el productor inicial que creó la marca de fábrica o de comercio.

para impedir su utilización gratuita por terceros, lo que destruiría inevitablemente el capital de información incorporado en la marca de fábrica o de comercio.<sup>28</sup>

La protección de las indicaciones geográficas sigue la misma lógica. Impide a los productores no pertenecientes a la zona utilizar la misma indicación geográfica y aprovecharse de esa manera de la reputación creada por los productores de esa región. Se supone también que la garantía de que los productos que llevan la indicación geográfica son originarios de la zona indicada conlleva información sobre determinadas características de los productos. La producción en la región de que se trate puede, por definición, dar lugar a cualidades específicas del producto imputables esencialmente a su origen geográfico: por ejemplo, en relación con factores climáticos.<sup>29</sup> Pero también puede ocurrir que la intervención de determinados productores de la zona tenga efectos adicionales en las características del producto final: por ejemplo, por el método específico utilizado para transformar la leche en queso, la uvas en vino o la carne cruda en jamón. En la medida en que ocurra esto último, para que el signo distintivo siga siendo significativo para los consumidores, los productores regionales que lo compartan tienen que ponerse de acuerdo sobre determinadas características del producto final o sobre las técnicas de producción que han de utilizarse.<sup>30</sup> Como, por lo general, tienen derecho a utilizar la misma indicación geográfica varios productores, existe también el potencial de aprovechamiento sin contrapartida dentro del grupo de productores pertinente, por lo que una asociación de productores, por ejemplo, tiene que hallar el medio de lograr que la significación de su indicación geográfica no quede arruinada por el comportamiento oportunista de determinados miembros.<sup>31</sup> Si esos posibles problemas de coordinación se resuelven de manera apropiada, la protección de las indicaciones geográficas proporciona a los productores de la región las mismas ventajas analizadas en las publicaciones económicas por lo que respecta a los titulares de marcas de fábrica o de comercio. Pueden obtener los beneficios de invertir en determinadas calidades del producto y mantenerlos a largo plazo. Como consecuencia, la economía en su conjunto se beneficia de una mejor calidad media de los productos y de una mayor variedad de productos.<sup>32</sup>

#### d) Repercusión de la protección de las indicaciones geográficas en el precio

En la presente sección se examinan las pruebas empíricas sobre la repercusión de las indicaciones geográficas en el precio. En teoría, los consumidores tal vez estén dispuestos a pagar un precio más elevado por productos con indicaciones geográficas protegidas, por quedar así eliminada la incertidumbre relativa al origen y la calidad de los productos que lleven esas indicaciones. Se les garantiza que esos productos proceden de la región indicada y tienen la calidad deseada. Las encuestas realizadas entre los consumidores tienden a confirmar esa mayor disposición a pagar. Por ejemplo, en una encuesta realizada entre los consumidores de la UE en 1999 se llegó a la conclusión de que el 40 por ciento de los consumidores estaba dispuesto a pagar un sobreprecio del 10 por ciento por productos garantizados en cuanto a su origen. (Comisión de la UE, 2003.) Torelli (2003) examina los trabajos sobre encuestas realizadas entre los consumidores italianos y llega a la conclusión de que los consumidores están por lo general dispuestos a pagar un precio superior por productos con denominaciones regionales protegidas, con el fin de tener mayores garantías de calidad. No obstante, advierte también que las respuestas a la encuesta pueden ser exageradas y no predecir adecuadamente cómo se comportarán realmente los consumidores en el mercado.

<sup>28</sup> Los titulares de marcas de fábrica o de comercio están también protegidos contra la utilización de signos similares que induzcan a confusión. Por ejemplo, no sería posible marcar unas zapatillas de gimnasia con el nombre "Nike-like" ni vender sistemas estereofónicos con la indicación "Spanish Sony".

<sup>29</sup> Como ejemplo de cómo puede describirse la vinculación entre el clima y las características de los productos, véase la denominación de origen protegida europea del queso Comté, "producido a partir de leche cruda de vacas de la raza local "Montbéliarde". El rebaño se alimenta de pastos o heno procedentes de una zona delimitada de las montañas del Jura. La flora particular debida al suelo y el clima de esa zona semimontañosa, la raza local cuya leche tiene una capacidad específica para transformarse en queso y la competencia de los productores en la elaboración y maduración aprovechando los organismos naturales confieren a ese queso sus características genuinas y distintivas entre los quesos de la misma categoría" (Vital, 2000:52).

<sup>30</sup> En la medida en que los consumidores estén interesados en las características de los productos de crédito, también puede ser conveniente la intervención del gobierno, como se ha indicado anteriormente.

<sup>31</sup> El control de la calidad y la prevención del aprovechamiento sin contrapartida se consiguen normalmente mediante algún tipo de organismo de control integrado por un grupo de productores o representantes de los productores. La simple existencia de ese mecanismo de control y coordinación conlleva el riesgo de un comportamiento no competitivo del grupo de productores pertinente, según el examen realizado en OCDE (2000a).

<sup>32</sup> El aumento de la calidad media no implica que desaparezcan del mercado productos de calidad inferior y, por tanto, más baratos, lo que podría perjudicar a los consumidores de bajos ingresos. Existen también excepciones al resultado de que la protección de las marcas de fábrica o de comercio de los productos de experiencia dé lugar a una mejor calidad de los productos y, por tanto, a un mayor bienestar global, como se demuestra en Grossman y Shapiro (1988b).

Hay algunas pruebas anecdóticas sobre las bonificaciones en el precio relacionadas con la protección de las indicaciones de origen geográfico. Por ejemplo, Rangnekar (2003) informa de que el café "blue mountain" de Jamaica recibe una bonificación de 14,50 dólares por kg con respecto a los precios de referencia de los cafés suaves colombianos. La Comisión de la UE (2003) ha manifestado también en sus informes que los quesos franceses con indicaciones geográficas se venden con una bonificación de dos euros por kg con respecto a los quesos franceses sin indicaciones geográficas, el "Poulet de Bresse" francés tiene un precio de mercado cuatro veces superior al del pollo francés corriente, y el aceite italiano "Toscano" se vende con una bonificación del 20 por ciento desde que se registró como indicación geográfica en 1998.

Se han realizado algunos estudios econométricos sobre los orígenes regionales y los precios de los vinos. El principal instrumento econométrico utilizado en el análisis es el modelo hedónico de fijación de precios (Rosen, 1974). Se trata de una técnica que permite descomponer el precio de un producto en las contribuciones hechas por sus diversas características.<sup>33</sup> Aplicada a los vinos, permitiría estimar el valor de rasgos tan importantes como el origen geográfico, la variedad, la cosecha, etc., cuya suma representa el precio del vino. Combris, Lecocq y Visser (1997) utilizaron un modelo hedónico de fijación de precios para comprobar la importancia de las etiquetas de los vinos de Burdeos -que incluyen información sobre sus regiones de origen- frente a las opiniones de los expertos sobre la calidad de los vinos. Llegaron a la conclusión de que los precios de los vinos de Burdeos estaban influidos por la información contenida en las etiquetas de las botellas. Asimismo, Landon y Smith (1998) demostraron que la reputación de los vinos de Burdeos, con inclusión de sus orígenes regionales, desempeña una función muy importante en la explicación de sus precios. Por ejemplo, en el cuadro IB3.1 puede verse que un Pomerol obtendrá 15 dólares más por botella que un Burdeos medio.

**Cuadro IB3.1**  
**Repercusión de la clasificación regional en el precio del vino de Burdeos**

| Clasificación regional | Efecto marginal, en dólares reales, en el precio |
|------------------------|--------------------------------------------------|
| Graves                 | 10,08**                                          |
| Margaux                | 5,48**                                           |
| Pauillac               | 11,84**                                          |
| Pomerol                | 15,15**                                          |
| St. Emilion            | 8,04**                                           |
| St. Estèphe            | 11,86**                                          |
| St. Julien             | 9,43**                                           |

\*\* Significativo al nivel del 5 por ciento.

Fuente: Landon and Smith (1998).

Utilizando un enfoque similar, Schamel (2000) llegó a la conclusión de que la reputación regional era un factor importante en la determinación del precio del Cabernet Sauvignon en el mercado de los Estados Unidos. Bombrun y Sumner (2003) examinaron una extensa lista de vinos californianos y constataron que los vinos con denominaciones de regiones costeras obtenían precios superiores a los de los vinos con la sola denominación "California". Así pues, manteniéndose constantes las demás características, los vinos con la denominación "Napa Valley" tenían un precio superior en un 61 por ciento a los vinos con la denominación "California".

Schamel y Anderson (2003) extendieron ese análisis

al caso de los vinos australianos y llegaron a la conclusión de que el origen regional era un factor determinante de los precios que iba adquiriendo mayor importancia con el tiempo (1992-2000), con una bonificación media de hasta el 31 por ciento en 2002. Los coeficientes que figuran en el cuadro IB3.2 muestran la diferencia porcentual entre los vinos de diferentes variedades de uvas y orígenes regionales con relación a una botella de referencia de Shiraz producido en el Barossa Valley. Así pues, un Pinot Noir es un 22 por ciento más barato que un Shiraz del Barossa Valley, en tanto que un vino producido en Canberra es un 25 por ciento más caro.

No en todos los trabajos empíricos sobre los vinos se han utilizado modelos hedónicos. Utilizando un marco de análisis conjunto<sup>34</sup>, Gil y Sánchez (1997) compararon las preferencias de los consumidores con respecto a diferentes

<sup>33</sup> En los modelos hedónicos el precio de mercado observado de un producto es la suma de los precios implícitos (no observados) pagados por cada uno de los atributos del producto. El supuesto en que se basan esos modelos es que las preferencias (funciones de utilidad) de los consumidores dependen de los atributos del producto. A su vez, los productores tienen funciones de costo que dependen de los atributos del producto. En situación de equilibrio, los mercados determinan los precios implícitos (no observados) de esas características.

<sup>34</sup> El análisis conjunto es una técnica para medir la importancia de los diversos atributos de un producto en la decisión de compra de los consumidores. Como su nombre indica, se utiliza cuando la elección de los consumidores depende de los efectos conjuntos de los atributos del producto. A diferencia de los estudios tradicionales, el diseño del análisis conjunto es más riguroso y requiere que los encuestados hagan transacciones que son similares a las del mercado. A diferencia del modelo hedónico de fijación de precios, que produce un conjunto de precios implícitos de los diferentes atributos del producto, el resultado del análisis conjunto es una jerarquización de los atributos del producto y la disposición del consumidor a hacer transacciones entre ellos. Véase Green y Srinivasan (1978).

atributos de los vinos en dos regiones españolas: Aragón y Navarra. Los autores utilizaron en la prueba tres atributos de los vinos: precio, origen y año de cosecha de las uvas. Llegaron a la conclusión de que los consumidores de ambas regiones atribuían más importancia al origen del vino que a la cosecha de las uvas o al precio.

Las pruebas estadísticas resultantes de esos estudios, que abarcan una gama de vinos de calidad producidos en diferentes continentes y hemisferios, apoyan la conclusión de que los consumidores utilizan los nombres regionales para deducir la calidad y pagan un importante sobrepeso por vinos procedentes de zonas que han adquirido reputación. Ahora bien, en el caso del estudio de Australia Schamel y Anderson van más lejos y sostienen que el establecimiento en 1993 de legislación sobre el registro de las indicaciones geográficas de los vinos fue un importante factor que contribuyó a esa tendencia, al aumentar la rentabilidad de la promoción regional de los vinos. Al mismo tiempo, el cuadro IB3.2 muestra que los consumidores de vinos discriminan según las variedades de uvas, que pueden también obtener sobrepesos.

Aparte del caso de los vinos, en el presente informe se examina el ejemplo específico del té Darjeeling. Si bien la intención inicial era analizar las pruebas existentes con respecto a una gama más amplia de productos (con inclusión de diversos tipos de quesos azules, el arroz Jazmín, el Cava y el Champagne) cuyas indicaciones geográficas gozan de protección, la falta de datos en relación con muchos productos ha representado una importante limitación. Así pues, aparte de las conclusiones específicas que puedan sacarse del examen del té Darjeeling, existe una evidente necesidad de ampliar el análisis cuantitativo para incluir en el futuro más productos con indicaciones geográficas.

El té Darjeeling es una especialidad de té que se cultiva en la región india de Bengala Occidental. Se cultiva en unas 19.000 hectáreas de tierras escarpadas (de 700 a 2.000 metros) y, según las estimaciones, su producción fue en 2002 de poco más de 5.000 toneladas métricas. Alrededor del 70 por ciento de la producción se exporta; los principales mercados de exportación son el Reino Unido, Alemania, el Japón, los Estados Unidos, los Países Bajos y Francia (Rao, 2003). En 1983 se creó un logotipo Darjeeling, que se registró en la India como marca de certificación en 1986. El registro del logotipo como marca de certificación en los principales mercados de exportación tuvo lugar después: en 1988 en los Estados Unidos y en 1997 en el Reino Unido. La Junta del Té de la India ha registrado también por separado la palabra "Darjeeling" como marca de certificación.<sup>35</sup>

El establecimiento de protección legal para el nombre "Darjeeling" debía producir varios efectos. Debía haber una mejora de precio tras el establecimiento de la protección (efecto de tiempo). Debía subir el precio con relación a otros productos estrechamente relacionados (efecto de bonificación en el precio). Este efecto de bonificación

**Cuadro IB3.2**

**Efecto de la clasificación regional en el precio de los vinos australianos**

| Variedad               | Efecto en el precio |
|------------------------|---------------------|
| Pinot Noir             | -0,223**            |
| Chardonnay             | -0,288*             |
| Riesling               | -0,42*              |
| Sauvignon Blanc        | -0,336*             |
| Semillon               | -0,324*             |
| Clasificación regional | Efecto en el precio |
| Great Southern         | 0,267*              |
| Margaret River         | 0,276*              |
| Other WA               | 0,233**             |
| Adelaide Hills         | 0,301*              |
| Clare Valley           | 0,234*              |
| Coonawarra             | 0,177***            |
| Eden Valley            | 0,152***            |
| Other SA               | -0,194**            |
| Canberra               | 0,253*              |
| Hunter Valley          | 0,163*              |
| Riverina               | -0,280**            |
| Other NSW              | 0,252*              |
| Bendigo                | 0,376*              |
| Grampians              | 0,218**             |
| Macedon Ranges         | 0,322*              |
| Mornington Peninsula   | 0,310*              |
| Pyrenees               | 0,280**             |
| Yarra Valley           | 0,212*              |
| Other Victoria         | 0,266*              |
| Northern Tasmania      | 0,259*              |
| Southern Tasmania      | 0,386*              |

\*\*\* Significativo al nivel del 1 por ciento.

\*\* Significativo al nivel del 5 por ciento.

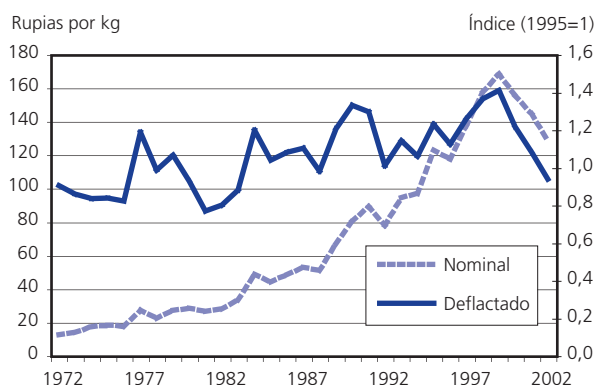
\* Significativo al nivel del 10 por ciento.

Fuente: Schamel and Anderson (2003).

<sup>35</sup> Véase Das (2003).

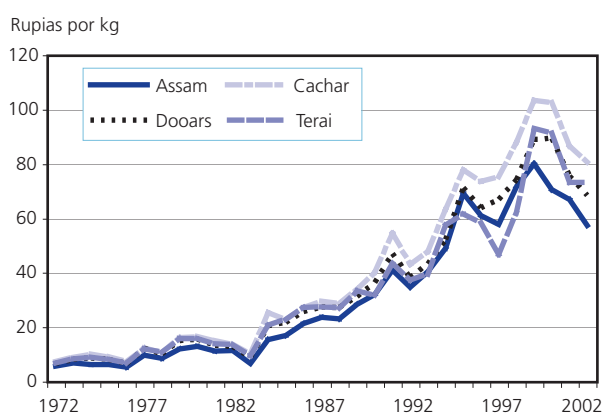
podía acentuarse si los productores utilizaban el nombre protegido como instrumento de comercialización o promoción para atraer la atención de los consumidores al producto. Y cabía esperar una mejora de la calidad del producto (efecto de calidad). Estos tres elementos debían permitirnos distinguir el efecto de la protección legal de otros factores que pudieran hacer variar la demanda y la oferta y cambiar los precios.

**Gráfico IB3.1**  
**Precio nominal y precio deflactado del té Darjeeling, 1972-2002**



Fuente: Comité Internacional del Té, *Annual Bulletin of Statistics* (varios números) y FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*.

**Gráfico IB3.2**  
**Diferencias de precios entre el té Darjeeling y otros té, 1972-2002**



Fuente: Comité Internacional del Té, *Annual Bulletin of Statistics* (varios números).

sabor, en tanto que las bolsitas de té, hechas con partículas y polvo de té, suelen considerarse de calidad inferior. A partir de mediados del decenio de 1980 las ventas totales de té Darjeeling han venido registrando un descenso de la proporción de té en polvo con relación a la de té en hojas. Ello está en consonancia con la mejora de la calidad del cultivo del té en las plantaciones de la región de Darjeeling, que ha dado lugar a la producción de más hojas de té para la venta en el mercado y a una menor pérdida en partículas y polvo de té.

Según este estudio, la protección de la indicación geográfica apenas parece haber mejorado los precios del té Darjeeling. La explicación podría residir en la diferencia entre la protección legal otorgada al té Darjeeling en la India y la eficacia de su aplicación. Pettigrew (2000) estima que en el mercado mundial se venden anualmente 40.000 toneladas de té como té Darjeeling, siendo así que la producción de té en la zona de Darjeeling no ha excedido de 10.000 toneladas en ningún año desde 1976.

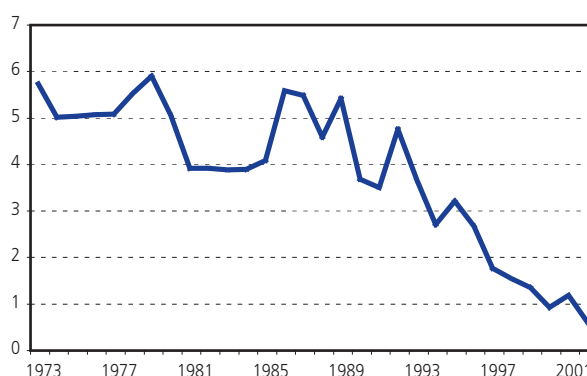
La Junta del Té de la India realiza subastas semanales de diversas calidades de té. Los datos utilizados son los precios medios anuales y las cantidades subastadas en Calcuta entre 1972 y 2002 de diversas hojas de té: Darjeeling, Assam, Cachar, Doars y Terai. El precio nominal del té Darjeeling ha registrado un notable aumento desde 1984 aproximadamente (gráfico IB3.1). Sin embargo, el precio deflactado del té Darjeeling sólo subió hasta 1998 y descendió después.<sup>36</sup> En el período considerado se registró también un aumento de la diferencia de precio entre el té Darjeeling y otros té vendidos en subasta en Calcuta (gráfico IB3.2). La regresión de esas diferencias de precios en una tendencia temporal revela que los aumentos fueron estadísticamente significativos. Ahora bien, ¿se debe en parte a la protección legal del nombre Darjeeling?

Para comprobar los efectos de la indicación geográfica, se realizaron estimaciones de la demanda de té Darjeeling durante el período 1972-2002. Los resultados obtenidos parecen indicar que la protección de la indicación geográfica aumentó en total el precio del té Darjeeling menos del 1 por ciento, en términos reales, durante el período 1986-2002 (para más detalles, véase el recuadro IB3.2). Este resultado sugiere que la protección de la indicación geográfica sólo ha tenido un efecto de bonificación en el precio muy modesto, aunque hay cierta indicación de mejora de la calidad de la producción de té Darjeeling deducible del descenso de la proporción de té en polvo con relación al té en hojas (gráfico IB3.3). Se considera que el té preparado con hojas enteras de té es el de mejor

<sup>36</sup> Precio nominal deflactado en función del índice de precios al por mayor de la India.

Los estudios empíricos sobre las indicaciones geográficas son hasta la fecha muy limitados. En algunos de ellos se ha examinado la contribución hecha por el origen regional a los precios, pero en pocos se ha examinado el efecto del establecimiento de protección legal de las indicaciones geográficas y en ninguno se ha tratado de medir la repercusión de diferentes niveles de protección. El estudio monográfico sobre el té Darjeeling ha sido un primer intento de llenar la laguna con respecto a la primera de esas cuestiones. Es necesario introducir mejoras en la metodología y realizar más estudios empíricos sobre otros productos para llegar a una mejor comprensión del valor de las indicaciones geográficas tanto para los consumidores como para los productores.

**Gráfico IB3.3**  
**Proporción de las ventas de té Darjeeling en polvo con relación a las de té Darjeeling en hojas, 1973-2002**  
(Porcentajes)



Fuente: Comité Internacional del Té, *Annual Bulletin of Statistics* (varios números).

### Recuadro IB3.2: El caso del té Darjeeling

Se ha estimado una ecuación de la demanda inversa con respecto al té Darjeeling en la que el precio deflactado es la variable dependiente. Las variables explicativas son variables ficticias para la indicación geográfica, la cantidad demandada, el precio deflactado de un sucedáneo del té y el crecimiento del PIB en cinco importantes mercados de exportación (los Estados Unidos, el Reino Unido, Alemania, el Japón y los Países Bajos). La variable ficticia toma un valor de 1 a partir de 1986, año en el que se estableció la protección. La utilización como variable explicativa del crecimiento de PIB extranjeros refleja el hecho de que la mayoría de la producción de Darjeeling se exporta.

Como el precio y la cantidad son variables endógenas, la estimación de la ecuación por mínimos cuadrados ordinarios producirá estimaciones inconsistentes de los coeficientes de regresión. Por consiguiente, la ecuación de la demanda se ha estimado por variables instrumentales. La técnica entraña la identificación y utilización de un conjunto de variables exógenas (instrumentos) que están correlacionadas con las variables explicativas pero no con el término de error en la ecuación de la demanda. En este caso, las variables adicionales utilizadas son variables climáticas que afectan a la oferta pero no a la demanda. La estimación por variables instrumentales es similar (pero no idéntica) al proceso de estimación en dos etapas, que entraña en primer lugar la regresión de todas las variables endógenas sobre los instrumentos y, después, la sustitución de las variables endógenas por los valores ajustados en la segunda etapa de la estimación (Davidson y MacKinnon, 1993).

Los instrumentos incluyen: a) todas las variables exógenas de la ecuación de la demanda: constante, variable ficticia, el precio del té en hojas Assam (sucedáneo), el crecimiento del PIB en mercados de exportación fundamentales; y b) variables exógenas que afectan a la oferta pero no a la demanda: pluviometría media anual, temperatura media y oferta de té Assam (sucedáneo). Todas las variables, excepto la variable ficticia de la indicación geográfica, están en logaritmos naturales. A continuación figuran los resultados de la regresión de las variables instrumentales. En la primera columna del cuadro se enumeran las variables explicativas. En la segunda se indica el valor estimado de los coeficientes. En la tercera figura el "estadístico t" (medida de la importancia estadística de las estimaciones), y en la última columna se indica la probabilidad de que el coeficiente estimado sea cero.

**Regresión de las variables instrumentales: precio deflactado del té Darjeeling, 1972-2002**

| Parámetro                          | Coeficiente | Estadístico-t | Probabilidad |
|------------------------------------|-------------|---------------|--------------|
| Constante                          | 4,106       | 3,789         | [,000]       |
| Indicación geográfica              | 0,086       | 1,923         | [,054]       |
| Cantidad demandada                 | -0,288      | -2,572        | [,010]       |
| Precio del té en hojas Assam       | 0,591       | 7,431         | [,000]       |
| PIB de los mercados de exportación | 2,611       | 2,436         | [,015]       |

 $R^2 = 0,87$ 

Obsérvese que todas las variables tienen los signos correctos. La constante, la cantidad demandada y el precio del sucedáneo son significativos al nivel del 1 por ciento. El crecimiento del PIB de los mercados de exportación es significativo al nivel del 5 por ciento y la variable ficticia de la indicación geográfica es significativa al nivel del 10 por ciento.  $R^2$  (que mide el poder explicativo de la regresión) parece indicar que una gran parte de la variabilidad del precio queda explicada por el conjunto de variables. El coeficiente de la variable ficticia de la indicación geográfica representa la bonificación en el precio resultante de la protección, que equivale a 1,08 rupias aproximadamente por kg en precios de 1995. Ahora bien, esto representa menos del 1 por ciento del precio del té Darjeeling durante el período 1986-2002, lo que parece indicar que la protección de la indicación geográfica apenas contribuyó a una bonificación en el precio.

Fuentes de los datos: Los precios y las cantidades del té Darjeeling y otros té proceden de diversos números del Annual Bulletin of Statistics publicado por el Comité Internacional del Té. El índice de precios al por mayor de la India utilizado para deflactar los precios nominales y los datos sobre los PIB de los Estados Unidos, el Japón, Alemania, el Reino Unido y los Países Bajos se han tomado del CD-ROM de las Estadísticas Financieras Internacionales del FMI. Los datos sobre la pluviometría del nordeste de la India, donde está situada la región de Bengala Occidental, proceden del Instituto de Meteorología Tropical de la India. La temperatura media observada en la estación meteorológica de Gauhati proviene del Goddard Institute for Space Studies de la NASA.

**e) Conclusiones**

El Acuerdo sobre los ADPIC es el primer acuerdo multilateral en el que se define el término “indicación geográfica” como tal. Los Miembros de la OMC siguen diversas prácticas para cumplir la obligación que les impone el Acuerdo sobre los ADPIC de arbitrar los medios legales para que las partes interesadas puedan impedir la utilización de las indicaciones geográficas de manera que induzca al público a error, así como toda utilización que constituya un acto de competencia desleal. Esos medios legales pueden clasificarse en tres amplias categorías: leyes horizontales sobre prácticas comerciales, legislación sobre marcas de fábrica o de comercio, y medios especiales de protección.

En el comercio internacional puede ocurrir que productores cuyos derechos sobre una indicación geográfica se hayan reconocido en su país exporten sus productos a mercados en los que otras partes utilicen el mismo signo. Para resolver esas situaciones se aplica una serie de principios rectores de derecho nacional y derecho internacional.

En el Acuerdo sobre los ADPIC se otorga una protección adicional para impedir la utilización de indicaciones geográficas que identifiquen vinos para productos de ese género (o bebidas espirituosas, respectivamente, para productos de ese género) que no sean originarios del lugar indicado. Además del debate sobre si debe extenderse ese nivel de protección a las indicaciones geográficas de productos distintos de los vinos y bebidas espirituosas, se están celebrando negociaciones sobre el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de las indicaciones geográficas de los vinos y bebidas espirituosas. Estas negociaciones han resultado difíciles, en particular por lo que respecta a las posibles repercusiones jurídicas de las inclusiones en ese registro.

Dando un paso atrás con respecto a las complejas cuestiones jurídicas planteadas en los debates mantenidos en la OMC, hay varios conceptos económicos que resultan útiles para comprender mejor la finalidad de las indicaciones geográficas y sus efectos en los mercados de productos diferenciados. En mercados caracterizados por una información asimétrica entre productores y consumidores, las indicaciones geográficas pueden servir

de instrumento para que un producto pueda ser reconocido por consumidores que hayan experimentado y apreciado ya las propiedades específicas de ese producto. Los signos distintivos -por ejemplo, las indicaciones geográficas- permiten la repetición de compras por la cual, en el caso de los productos de experiencia, se recompensa el mantenimiento de la mezcla peculiar de características del producto. El sobreprecio obtenido permite a los productores incurrir en los mayores costos de producción necesarios para mantener las cualidades que distinguen sus productos de otras variedades. Como condición previa, debe impedirse el aprovechamiento sin contrapartida por parte de terceros, con el fin de proteger el capital de información incorporado en el signo: de ahí la necesidad de protección de esos signos a nivel nacional y, cuando se trata de comercio internacional, a nivel internacional. Como consecuencia, los mercados de productos diferenciados se caracterizarán, en general, por una mayor variedad de productos y una mejor calidad, por término medio, de los productos, en beneficio de los consumidores.

Con excepción de los vinos, son pocos los estudios econométricos realizados sobre la contribución del origen regional al precio. Apenas se han realizado estudios para examinar específicamente si se obtiene una bonificación en el precio cuando se promulga legislación en materia de indicaciones geográficas y no se ha realizado ninguno en el que se analicen los diferentes efectos de distintos niveles de protección de dichas indicaciones. Nuestro estudio sobre el té Darjeeling parece indicar que la protección otorgada a ese término no tuvo un efecto apreciable en el precio. Esos resultados tal vez sugieran que la protección no es bastante y que, para que los consumidores atribuyan valor a la indicación geográfica, debe ir acompañada de una aplicación estricta y de inversiones importantes en la promoción del producto. Se necesitan más estudios empíricos en ese sentido que abarquen un grupo mayor de productos.

## II COHERENCIA

En el presente estudio, tomamos como punto de partida la premisa de que una serie de medidas de liberalización del comercio, bien diseñadas y adoptadas en el orden correcto, y un conjunto bien estructurado de normas comerciales pueden hacer una contribución positiva al crecimiento y al desarrollo. No obstante, el alcance de esa contribución también depende de otras políticas. En este estudio, el concepto de coherencia se emplea para describir una situación en que las políticas pertinentes apuntan todas en la misma dirección. En un mundo caracterizado por la multiplicidad de objetivos y prioridades en la esfera normativa y en el cual no existe un consenso sobre un régimen normativo ideal, el concepto de coherencia no se puede definir con absoluta precisión; más bien, ese concepto refleja el hecho de que en materia de políticas, la interdependencia es real y la ineficiencia o el descuido en una esfera puede reducir la eficacia de las medidas que se adopten en otra.<sup>1</sup> El concepto de coherencia no se puede definir de manera precisa a menos que se establezca formalmente un conjunto de objetivos de política y se determine el orden de prioridades de esos objetivos para saber, llegado el momento, cómo se harán las concesiones mutuas necesarias. Para formular políticas plenamente coherentes también habría que indicar en la definición la índole exacta de todas las intervenciones pertinentes del Estado y el momento oportuno de hacerlas. Esa tarea va mucho más allá del alcance del presente estudio. En este contexto, el concepto de coherencia se refiere simplemente a la idea de que la aplicación de criterios que se apoyen mutuamente en esferas normativas conexas probablemente producirá una mayor armonía entre los objetivos y los resultados. En el contexto de este estudio, la coherencia es una cuestión de grado: los beneficios de una política comercial bien fundada serían mayores si hubiera más coherencia, es decir, si se adoptaran políticas complementarias en otras esferas.

Cuando se trata de asegurar la eficacia de la política comercial (y de la política de inversión<sup>2</sup>) ¿cuáles son las otras esferas normativas más importantes? En el presente estudio se identifican cuatro esferas normativas generales: la política macroeconómica, la infraestructura, la estructura de los mercados internos y la gestión de los asuntos públicos y las instituciones. Cada una de ellas se analiza desde el punto de vista de su influencia en el comercio y, en términos más generales, en la economía. En este estudio nos proponemos demostrar cómo la coherencia de las políticas que se adoptan en cada una de esas esferas puede contribuir al logro de las metas de la política comercial.

En las primeras cuatro secciones del estudio se examinan las esferas normativas arriba mencionadas. En la quinta sección se trata de determinar hasta qué punto es necesaria la acción internacional para velar por la coherencia en la formulación de políticas nacionales. El análisis concluye con unas breves consideraciones sobre la forma en que la OMC puede contribuir a la coherencia en el plano normativo proporcionando mecanismos para la cooperación internacional.

Si bien aquí centramos la atención en el contenido y la estructura de las medidas de política y no en los procedimientos, cabe señalar que, en lo que a la coherencia se refiere, el proceso de aplicación de esas medidas también tiene importancia crítica. Por ejemplo, la capacidad de los distintos ministerios de colaborar eficazmente en el plano nacional tendrá una gran influencia en los resultados que se obtengan. Los fallos en la etapa de ejecución pueden ser tan perjudiciales como las deficiencias en la etapa de formulación. De igual modo, la opinión pública acerca de la legitimidad de las decisiones de política dependerá de la índole de los procesos internos de formulación de políticas y de la medida en que los ciudadanos, individual y colectivamente, estimen que se tienen en cuenta sus opiniones.

<sup>1</sup> Véase in Winters (2002) algunas reflexiones interesantes sobre el empleo correcto e incorrecto del concepto de coherencia.

<sup>2</sup> En el presente estudio la política de inversiones, no se examina por separado como componente de la coherencia. Las políticas comerciales y de inversiones se consideran parte del mismo conjunto de políticas que definen las relaciones económicas internacionales de un país, y la eficacia en cada una de las esferas indicadas depende en forma comparable de las otras políticas que se examinan en esta sección.

## A EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA POLÍTICA MACROECONÓMICA

### 1. INTRODUCCIÓN

Las políticas comerciales y macroeconómicas son bien conocidas como instrumentos de gestión de los asuntos públicos. Menos se sabe acerca de cómo están vinculadas esas políticas entre sí y cómo se influyen mutuamente. Los funcionarios responsables tienden a considerar la política comercial como instrumento para proteger a las industrias o como instrumento de negociación en los foros internacionales. En los países en desarrollo, que suelen tener una reducida base impositiva, las autoridades dependen de los ingresos arancelarios para financiar los gastos del Estado.

En cambio, los funcionarios de los bancos centrales y de los ministerios de finanzas se ocupan sobre todo de la inflación, los presupuestos públicos y la política tributaria, respectivamente. En la mayoría de los casos, los objetivos de política de los bancos centrales son la inflación o los objetivos monetarios internos, en tanto que los resultados del comercio de un país sólo interesan si se ven afectadas las reservas de divisas y si los déficit en cuenta corriente resultan insostenibles, o ambas cosas.

Existen importantes vínculos entre el comercio y los resultados macroeconómicos, por un lado, y las políticas comerciales y macroeconómicas, por otro. ¿Deberían los gobiernos tratar de reducir los déficit en cuenta corriente por medio de la política comercial, por ejemplo, y no de otras políticas? Históricamente, los gobiernos siempre han tendido a utilizar las restricciones al comercio para restablecer el equilibrio en la balanza de pagos.<sup>3</sup> Si los gobiernos tienen posibilidades de elegir, ¿cuáles serían las medidas más apropiadas para alcanzar este objetivo?

Otro conjunto de cuestiones pertinentes es el de los movimientos de capital. Como las entradas de capitales extranjeros facilitan la financiación de los déficit en cuenta corriente, pueden afectar indirectamente al alcance de la política comercial e incluso su aplicación. ¿Deben los gobiernos crear condiciones para facilitar la afluencia de capitales extranjeros, por ejemplo, o deben tratar más bien de recurrir a fuentes internas de financiación? ¿Cuáles son las preocupaciones de los gobiernos acerca de los capitales extranjeros como fuente de financiación de los déficit en cuenta corriente? ¿Qué ventajas tiene una mayor apertura de los mercados de capital como política para mantener el equilibrio externo?

En esta sección se examinan las cuestiones arriba mencionadas. La finalidad principal es determinar los vínculos entre el comercio y los resultados macroeconómicos y entre las políticas comerciales y macroeconómicas. La sección se basa extensamente en la bibliografía existente a fin de proporcionar una "hoja de ruta" a los responsables de la formulación de políticas.

La subsección 2 comienza con una síntesis de las explicaciones intuitivas de los vínculos existentes entre el comercio y las condiciones macroeconómicas. En la subsección siguiente se describe brevemente el marco que sustenta los fundamentos teóricos de esos vínculos. En las subsecciones 4 y 5 se pasa revista a los estudios empíricos pertinentes. En la subsección 4 se analizan los efectos del comercio y la política comercial en los resultados macroeconómicos, y en la subsección 5 los efectos de las políticas y los resultados macroeconómicos en el comercio. En la subsección 6 se examinan las consecuencias normativas para la aplicación de las políticas comerciales y de otra índole que surgen en caso de desequilibrio de la balanza externa. En la subsección 7 figuran las conclusiones.

<sup>3</sup> Véase un análisis de esta cuestión en, por ejemplo, Lawrence (1996), capítulo 3.

## 2. EL COMERCIO Y LAS CONDICIONES MACROECONÓMICAS: ALGUNAS EXPLICACIONES INTUITIVAS

El comercio y las variables macroeconómicas no actúan en el vacío; están estrechamente relacionados entre sí y dependen unos de otros. Antes de proceder a una explicación teórica de esos vínculos, puede ser útil proporcionar algunas explicaciones intuitivas al respecto.

En términos generales, los vínculos son de dos clases. En primer lugar, el comercio influye en las variables macroeconómicas, como el ingreso nacional, el empleo, los niveles de precios, la inversión agregada y el consumo (y, por lo tanto, el ahorro).<sup>4</sup> Los efectos del comercio en los resultados macroeconómicos se observan en la dinámica del crecimiento de la economía, su estabilidad y su distribución.<sup>5</sup>

Las importaciones pueden utilizarse como insumos en la producción y, por lo tanto, pueden afectar indirectamente al volumen de la producción e indirectamente a la demanda de mano de obra y, por lo tanto, al empleo. Las importaciones de bienes de consumo reflejan las elecciones de los consumidores, es decir, su decisión de gastar sus ingresos o de ahorrarlos. Además, las importaciones compiten con los productos nacionales y pueden desplazar del mercado a las empresas nacionales. En consecuencia, esto influye en el producto interno y también en los ingresos y el empleo: de manera negativa, si las empresas nacionales son incapaces de competir, o positiva, si la competitividad de esas empresas aumenta.

Las exportaciones, que constituyen un componente de la demanda agregada, estimulan el aumento del producto interno y por lo tanto, de los ingresos. Al ampliar los mercados de las empresas nacionales, las exportaciones crean condiciones favorables para que disminuyan los costos de producción, ya que se pueden aprovechar las economías de escala. En consecuencia, la productividad de esas empresas aumenta. Muchos países se han valido de las exportaciones como “motor” del crecimiento económico.

En segundo lugar, también hay una relación de causalidad inversa, es decir, las variables macroeconómicas influyen en el comercio. El crecimiento de la economía nacional hace que aumente la demanda de importaciones y permite reasignar a la producción destinada a los mercados internos recursos antes utilizados para la producción de bienes exportables. A igualdad de los demás factores, la balanza comercial tiende a empeorar. De igual modo, el estancamiento de la demanda interna “induce” a los productores a buscar mercados en el extranjero. En consecuencia, las exportaciones tienden a aumentar y la balanza comercial mejora.

Las variaciones de los niveles de precios internos también tienen efectos “indirectos” en el comercio. La inflación reduce la competitividad de las empresas internas frente a las importaciones y frente a las empresas extranjeras en los mercados externos. También en este caso las importaciones tienden a aumentar y las exportaciones disminuyen. En consecuencia, la balanza comercial empeora.

Las variaciones de los precios en el exterior también son importantes para el comercio y los resultados macroeconómicos de los países, en particular los de los países pequeños que intrínsecamente dependen más que otros del comercio internacional. El aumento de los precios mundiales respecto de los precios internos estimula las exportaciones y frena las importaciones. Además, el aumento de los precios de importación hace que suba el costo de los insumos importados y puede generar presiones inflacionarias. El alza de los precios de exportación aumenta la rentabilidad de las transacciones de exportación y las corrientes de efectivo de las empresas exportadoras, y de este modo surgen nuevos incentivos para destinar recursos a la producción de

<sup>4</sup> El comercio tiene efectos indirectos en el empleo y los niveles de precios. Las variaciones del empleo son resultado de los cambios de la demanda de mano de obra, en tanto que las variaciones de los niveles de precios dependen de los cambios relativos de la demanda y la oferta interna agregadas.

<sup>5</sup> El comercio y la política comercial influyen principalmente en las variables microeconómicas, como la productividad y la eficiencia de la asignación de los recursos. Si bien las exportaciones e importaciones son parte de las relaciones entre la oferta y la demanda en una economía, existen mecanismos más complejos e indirectos que las vinculan a factores monetarios y fiscales y a factores relativos a la balanza de pagos y al producto. Las relaciones microeconómicas en que se basan los efectos del comercio en las variables macroeconómicas no se examinan en más detalle en este estudio; los interesados en esta cuestión pueden consultar, por ejemplo, la sección II.A del Informe sobre el Comercio Mundial 2003.

bienes comerciables. Las variaciones de los precios relativos en el exterior influyen en la relación de intercambio de un país, y, en consecuencia, en la situación de la balanza de pagos de ese país.

El comercio también es susceptible a los cambios de la política macroeconómica. Por ejemplo, si se adopta una política monetaria o fiscal expansionista, aumenta el gasto agregado, que incluye el gasto en bienes importados; ello también afecta a la distribución de los recursos disponibles entre bienes exportables y no exportables. La política macroeconómica también influye en las condiciones de los mercados financieros y, en consecuencia, en los incentivos para la entrada y salida de capitales en un país. Esto, a su vez, es un factor que determina la cuantía de los recursos externos disponibles para financiar los déficit en cuenta corriente.

Esta última observación se refiere a la importancia relativa, para el comercio, de los factores macroeconómicos y las fuerzas microeconómicas. El comercio puede estar determinado por cambios en las variables macroeconómicas, como el gasto de consumo o la inversión. Si, por ejemplo, las autoridades monetarias de los Estados Unidos reducen las tasas de interés, aumentará el gasto interno en bienes producidos en el país y en productos importados. De igual modo, los recursos utilizados en la producción de bienes exportables pueden destinarse a la producción para el mercado interno. Por otra parte, el comercio también puede verse afectado por los resultados de determinados sectores o empresas. Digamos, a modo de ejemplo, que las exportaciones de los Estados Unidos pueden aumentar como resultado, por ejemplo, de nuevos contratos firmados por la empresa Boeing para vender aeronaves a países europeos. En este último caso, ese aumento ocurre como resultado del éxito de Boeing y no como resultado de un cambio de las variables o las políticas macroeconómicas. Es necesario tener en cuenta esta distinción entre factores macroeconómicos y microeconómicos al leer el resto del capítulo, en el que se hace hincapié en la importancia de los factores macroeconómicos.

### 3. UN MARCO TEÓRICO

#### a) El equilibrio macroeconómico en una economía abierta

Las variables macroeconómicas y comerciales están relacionadas entre sí por medio de un conjunto de vínculos económicos formales. Estos vínculos conforman el sistema macroeconómico de una economía abierta en la que se definen las condiciones necesarias para mantener la economía en equilibrio (recuadro IIA.1). El nexo entre el comercio y las variables macroeconómicas tiene su origen en la llamada “identidad macroeconómica fundamental”, que, a su vez, constituye la base de una teoría conocida como “modelo de absorción”. El modelo de absorción suele combinarse en muchos casos con otro modelo teórico denominado “modelo monetario”, que constituye una de las bases del enfoque monetario de la balanza de pagos.

El modelo de absorción establece un vínculo entre las variables macroeconómicas, como el consumo, el ahorro, la inversión y los ingresos, y el equilibrio externo (en la mayoría de los casos, la cuenta corriente). Estas relaciones describen el componente “real” de la economía. El modelo monetario sirve para establecer luego un vínculo entre las variables internas reales y las variables monetarias. Si bien son controvertidos en algunos aspectos, estos modelos tienen un sólido fundamento teórico y siguen siendo importantes para el asesoramiento sobre cuestiones normativas, en particular en el contexto de la condicionalidad del FMI.<sup>6</sup>

En una economía cerrada, el equilibrio macroeconómico denota una situación en que el gasto agregado previsto (*ex ante*) o (absorción) es igual al ingreso efectivo (producto). En una economía abierta, la inversión planificada o *ex ante* debe ser igual a la suma de los ahorros del sector privado, los ahorros del sector público y los ahorros que se ponen a disposición de los residentes del país o del gobierno nacional desde el exterior.

<sup>6</sup> Puede ser útil citar lo dicho por Michael Mussa, ex Economista Principal del FMI: “A este respecto, es bien conocida (y frecuentemente citada) la conclusión a que llegó Richard Cooper en una conferencia sobre la condicionalidad del FMI en 1982, a saber, que cinco personas elegidas al azar de un grupo muy diverso de participantes en la conferencia, que tuvieran que enfrentar una crisis externa desde una posición de autoridad producirían un programa de ajuste ‘que no sería muy diferente a los programas típicos del FMI’, conclusión que parece tan pertinente hoy como entonces.” (Mussa y Savastano 1999, página 22).

Así pues, en una economía abierta, el equilibrio macroeconómico consta de dos componentes: el primero es el equilibrio interno, que está relacionado con los bienes y los mercados financieros y laborales internos. Según una definición típica, hay equilibrio cuando hay una correlación entre el producto y el pleno empleo o empleo casi pleno.<sup>7</sup> El segundo componente es el equilibrio externo o de la balanza de pagos que, por definición, existe cuando la balanza en cuenta corriente y su financiación son sostenibles. En el mundo real, es preciso determinar cuáles son las fuentes de financiación externa y cuán sostenible es la deuda externa del país.<sup>8</sup>

Al combinar ambos elementos en el análisis de la balanza en cuenta corriente, se deduce que:

- El desequilibrio en cuenta corriente refleja directamente la diferencia entre el ingreso nacional y el gasto nacional. Un gasto nacional superior al ingreso nacional sólo es posible con el correspondiente déficit en cuenta corriente. A la inversa, si el ingreso nacional es mayor que el gasto nacional se produce un “ahorro” interno, que da lugar a un exceso de las exportaciones con respecto a las importaciones.
- En una situación en que faltan corrientes de capital, sólo puede haber déficit en cuenta corriente si se gastan las reservas de divisas o si el sistema bancario obtiene empréstitos en el exterior. Si no hay reservas o no se obtienen esos empréstitos, el equilibrio en la cuenta corriente sólo puede lograrse ajustando las variables macroeconómicas internas.

<sup>7</sup> En algunos casos se acepta el concepto kinesiano de desempleo como parte de la definición, debido a la dificultad de lograr el “pleno empleo” a causa de las imperfecciones del mercado o la influencia de la “ilusión monetaria”. En ambos casos, el aumento de la demanda agregada no conduce a un aumento del producto sino a la inflación. Sin embargo, es más frecuente que el equilibrio interno se defina en términos del producto “potencial”, es decir, el obtenible con plena capacidad.

<sup>8</sup> Cabe señalar que en este modelo se parte del supuesto de que no existen restricciones a las transacciones con monedas extranjeras en cuenta corriente, situación que es muy común en muchos países en desarrollo. Así pues, los cambios en cuenta corriente reflejan las variaciones de los precios relativos internos, la evolución de la relación de intercambio y los cambios en la situación monetaria interna. De haber restricciones con respecto a las monedas extranjeras, el “equilibrio” de la balanza de pagos se logra racionando las divisas.

## Recuadro IIA.1: El modelo monetario de la balanza de pagos

La importancia de la política monetaria y fiscal para reestablecer y mantener el equilibrio de la balanza de pagos se puede apreciar mejor con ayuda de modelos teóricos basados en el "criterio de absorción" o compatibles con ese criterio. A su vez, la balanza de pagos está basada en la identidad macroeconómica fundamental que se explica con más detalle más abajo. Uno de esos modelos, y posiblemente el más conocido, es el modelo monetario.<sup>1</sup>

El modelo monetario del FMI contiene (entre otros) los siguientes elementos:

$$dM = dR + dDC \quad (1)$$

Según la identidad 1), la variación de la oferta monetaria (dM) es por definición igual a la variación de las reservas de un país (es decir, los activos externos netos) (dR) más la variación del crédito interno del sistema bancario (dDC).

$$dR = X - IM - NF + dK \quad (2)$$

Según la identidad 2), la variación de las reservas de divisas (dR) es por definición igual a las exportaciones (X) menos las importaciones (IM) de bienes y servicios menos los pagos netos a los factores de producción y las transferencias corrientes (NF) más las entradas netas de capitales extranjeros del sector no bancario (dK).

El vínculo entre las políticas monetaria y fiscal y las cuentas corrientes se establece mediante la "identidad macroeconómica fundamental". Si se definen, en primer lugar,

$$Y = GDP - NF \quad (3)$$

$$GDP = C + I + (X - IM) \quad (4)$$

$$A = C + I \quad (5)$$

$$CAB = X - IM - NF \quad (6)$$

donde Y — es el ingreso nacional disponible en cifras brutas,  
A — es la absorción interna (consumo C e inversión I), y  
CAB — es la balanza de pagos en cuenta corriente,

y se sustituyen 4), 5), y 6) en 3) se obtiene la "identidad macroeconómica fundamental" siguiente:

$$Y = C + I + (X - IM) - NF \quad \text{æ} \quad Y = A + CAB \quad \text{por tanto and thus, } CAB = Y - A \quad (7)$$

La balanza en cuenta corriente (CAB) es la diferencia entre el ingreso de un país (Y) y la absorción interna (A). La ecuación 7) también pone de relieve que la cuenta corriente tiene un superávit si el ingreso es mayor que la absorción interna y un déficit en el caso contrario. Por lo tanto, el ficit en cuenta corriente puede rebajarse reduciendo la absorción (en relación con el ingreso) o aumentando los ingresos (en relación con la absorción).

Ahora bien, si se combinan las ecuaciones 7) y 2), se obtiene

$$dR = Y - A + dK \quad (8)$$

que indica que si la diferencia entre la absorción interna y el ingreso no se financia en su totalidad con capitales extranjeros, se reducirán los activos externos netos del sistema bancario.

Se puede reestructurar la ecuación 1) para establecer una relación entre la variación de los activos externos netos y la diferencia entre la variación de la oferta monetaria (dM) y la variación del crédito interno (dDC):

$$dR = dM - dDC \quad (9)$$

La ecuación 9) indica que las reservas de divisas disminuyen en la medida en que la variación de la oferta monetaria total es menor que la variación del crédito interno. Si se combinan las ecuaciones 7), 8) y 9), se obtiene

$$Y - A + dK = dM - dDC \quad (10)$$

Así pues, la diferencia entre la variación del crédito interno y la variación de la oferta monetaria será igual al déficit en cuenta corriente (suponiendo que no haya una entrada neta de capitales extranjeros).

1 Véanse más detalles en, por ejemplo, Polak (1997).

## b) La inestabilidad macroeconómica: perturbaciones y déficit insostenibles en cuenta corriente

La índole de los desequilibrios en cuenta corriente suele analizarse en cuatro contextos diferentes.<sup>9</sup> Las distinciones son importantes porque determinan la manera en que pueden actuar los países cuando tienen déficit en cuenta corriente y la manera en que han de formular sus políticas. Esos temas son: i) las causas de los déficit en cuenta corriente; ii) las vías de transmisión; iii) la persistencia de los desequilibrios en cuenta corriente, y iv) la secuencia de las medidas y el momento oportuno de adoptarlas.

En las subsecciones siguientes se examinan tres de estos temas. En relación con el cuarto, la secuencia de las medidas y el momento oportuno de adoptarlas -es decir, la rapidez con que los responsables de la formulación de políticas deben actuar ante un desequilibrio externo y en qué orden deben adoptar las medidas que corresponda- se plantean cuestiones complejas. Por ejemplo, ¿con qué rapidez pueden adoptarse y aplicarse las medidas de ajuste? ¿Deberían las medidas adoptarse en algún orden en particular? Por ejemplo, ¿se deberían levantar las restricciones a las cuentas de capital sólo al cabo de un período en que las transacciones con monedas extranjeras en cuenta corriente hubieran sido estables y no hubieran estado sujetas a restricciones? ¿Qué función debería desempeñar la liberalización del comercio como parte de los programas de ajuste? ¿Deberían las medidas de liberalización adoptarse como parte del programa de ajuste o aplazarse para más adelante? ¿Cuáles son las ventajas relativas de una respuesta inmediata en comparación con una respuesta diferida? A partir de la subsección 4 se hace referencia en distintos contextos a los aspectos de estas cuestiones relacionados con la política comercial.

### i) *Causas de los desequilibrios en cuenta corriente*

Las causas de los desequilibrios en cuenta corriente pueden ser de dos tipos: internas o externas. Las perturbaciones externas son, por ejemplo, los cambios en la relación de intercambio, la aplicación de nuevas restricciones al acceso a los mercados, el colapso de los mercados<sup>10</sup>, la inestabilidad de los precios de los productos básicos o las variaciones de los tipos de interés. Entre las perturbaciones internas cabe mencionar la disminución (variación) de la inversión o el consumo interno, la alteración de las modalidades de ahorro, el aumento o disminución de la competitividad nacional o la productividad en determinadas ramas de producción o la modificación de las políticas fiscales del Estado (gastos e ingresos).

Diversos estudios muestran que los factores que perturban el equilibrio interno y externo varían, pero predominan los de origen interno. Esta hipótesis también se ha examinado críticamente en algunos estudios como los realizados por Glick y Rogoff (1995) y Prasad y Gable (1997). Además, aun cuando las perturbaciones sean de origen externo y surjan desequilibrios, los gobiernos seguramente deberán responder adoptando medidas de política internas.

### ii) *Vías de transmisión*

Si bien las teorías acerca de las relaciones económicas son bien claras (recuadro IIA.1), no existe una explicación obvia del mecanismo por el cual se establece un vínculo entre las condiciones y las políticas macroeconómicas y el comercio.<sup>11</sup> Hay varias vías de transmisión; una es el sector financiero. Por ejemplo, la inflación puede ser sumamente perjudicial para el proceso de selección de inversiones y de especialización del comercio. Es probable que para las empresas sea relativamente más fácil obtener créditos bancarios en una etapa inflacionaria si operan en un mercado en expansión, incluso en los casos en que no desarrollen sus actividades en segmentos de mercado en que el país tenga una ventaja relativa. Como señalan Corbo *et al.* (1992), la variabilidad de los precios relativos que suele caracterizar a las situaciones de inflación elevada no facilita el logro de los aumentos de la eficiencia que en general se esperan cuando se eliminan las distorsiones de los precios, como los aranceles, distorsiones que, a su vez, influyen adversamente en las decisiones en materia de inversión.

<sup>9</sup> Véase, por ejemplo, Calderón *et al.*, (2003), que también pasan revista brevemente a los estudios sobre la materia.

<sup>10</sup> Por ejemplo, el desplome del llamado mercado del COMECON, que causó la desaparición de casi todos los mercados tradicionales para los exportadores de Europa Central y Oriental a principios del decenio de 1990.

<sup>11</sup> En los modelos teóricos examinados en las subsecciones anteriores se analizan las relaciones en un contexto estático comparado en el que se definen dos puntos de equilibrio pero no se explica cómo se produce el ajuste.

De igual modo, cuando el sector financiero se encuentra en dificultades, los bancos pueden tener especial interés en atraer prestatarios que estén dispuestos a pagar los tipos de interés más altos, aun cuando los préstamos entrañen un gran riesgo. Esta “selección adversa” de clientes, así como los problemas que se plantean en un medio inflacionario, pueden distorsionar las pautas de especialización del país y, por lo tanto, la dinámica del crecimiento del comercio. En este caso, el sector financiero también es la vía de transmisión de la inestabilidad interna.

Otra vía de transmisión importante es el mercado de divisas. Por ejemplo, Eichenbaum y Evans (1995) opinan que los tipos de cambio dependen principalmente de la política monetaria. La inestabilidad macroeconómica puede causar grandes fluctuaciones de los gastos y los precios, lo cual, a su vez, afecta a los mercados cambiarios, genera presiones para que se modifiquen los tipos de cambio y, en consecuencia, afecta a las corrientes comerciales. Las conclusiones de estos investigadores no concuerdan con las de la mayoría de los estudios sobre el tema, según los cuales las variaciones de los tipos de cambio nominales y reales están relacionadas con los ciclos económicos.<sup>12</sup> Es interesante señalar que la política comercial también puede ser un factor interno que afecta a los tipos de cambio. En un estudio de Hau (1999), basado en una muestra de 54 países, se llega a la conclusión de que las variaciones entre países de la inestabilidad del tipo de cambio efectivo real pueden atribuirse al distinto grado de liberalización del comercio.<sup>13</sup>

Las perturbaciones monetarias, al igual que otros trastornos internos, pueden ser de distinto origen. En muchos países en desarrollo y en transición, esas perturbaciones pueden ocurrir cuando los bancos centrales financian déficit fiscales. Por diversas razones, la capacidad de esos países de recaudar impuestos suele ser sumamente limitada y no se mantiene en sintonía con la propensión de los gobiernos de esos países a gastar.

### iii) *Persistencia de los desequilibrios en cuenta corriente*

Si los déficit en cuenta corriente son elevados o van en aumento, se plantea una grave amenaza para la economía. Esos déficit reflejan desequilibrios internos que en última instancia es preciso rectificar. Para ello se requiere un ajuste interno apropiado. Ese ajuste puede producirse automáticamente en el mercado o bien requerir una modificación de las políticas estatales. Los grandes déficit en cuenta corriente entrañan el riesgo de que pueden llegar a ser “excesivos” cuando flaquea la confianza de los inversores -que exigen el reembolso o la refinanciación de los préstamos- o cuando los países pierden reservas de divisas, o ambas cosas. En síntesis, algunos desequilibrios en cuenta corriente son sostenibles y otros no lo son.

La distinción entre los déficit persistentes y temporales en cuenta corriente se deriva principalmente de las diferencias entre perturbaciones permanentes y transitorias. Se ha planteado la cuestión de si esta distinción afecta al equilibrio en cuenta corriente y lo altera. Es posible aducir, por ejemplo, que un empeoramiento persistente de la relación de intercambio (debido, por ejemplo, al desplome de los precios de los productos básicos) aumentará el déficit en cuenta corriente porque es probable que la gente opte por ahorrar más y, en consecuencia, limite el consumo temporalmente y no a largo plazo. En cambio, como aducen Obstfeld y Rogoff (1995a), las alteraciones transitorias de la productividad pueden dar lugar a un superávit en cuenta corriente, pero no traer aparejado un aumento de las inversiones que refleje la reacción de los inversores ante las nuevas oportunidades creadas por el aumento de la productividad.

La índole de las perturbaciones, es decir, su persistencia o temporalidad, afecta tanto el componente de “inversiones” del equilibrio macroeconómico como el componente de “ahorro”. Como se indica en el estudio de Obstfeld y Rogoff (1995a) al que se hace referencia más arriba, los trastornos resultantes de un cambio de la productividad, por ejemplo, pueden influir en las decisiones en materia de inversión. Para los responsables de la formulación de políticas, la cuestión crítica es determinar si esos trastornos conducirán a cambios permanentes de las pautas del ahorro. Un aumento transitorio de la productividad no da lugar a un mejoramiento permanente del equilibrio en cuenta corriente, en tanto que un aumento permanente de la productividad sí tendrá ese resultado.

<sup>12</sup> Véase, por ejemplo, Frankel y Rose (1994). Sin embargo, las conclusiones de Eichenbaum y Evans fueron corroboradas por Prasad y Gable (1997), que llegan a la conclusión de que las perturbaciones nominales, como la expansión de la masa monetaria, tienden a mejorar la balanza comercial a corto plazo.

<sup>13</sup> El sentido de la relación de causalidad se invierte cuando el tipo de cambio está sobrevalorado. Los tipos de cambio desequilibrados pueden conducir a cambios en la política comercial. Véase Drabek y Brada (1998).

La índole de las perturbaciones influye en la forma en que los agentes económicos reaccionan y deciden si el déficit en cuenta corriente puede financiarse con las reservas disponibles o mediante préstamos, o si es necesario un ajuste para restablecer el equilibrio externo. Según las teorías convencionales, los desequilibrios temporales deberían financiarse obteniendo u otorgando préstamos, en función de la índole del desequilibrio. Los desequilibrios permanentes deberían rectificarse mediante ajustes resultantes de un cambio de política. Así pues, los responsables de la formulación de políticas deben hacer frente a las perturbaciones que ocurren estableciendo un equilibrio apropiado entre el buen criterio y la adopción de medidas de política. En todas las economías, parte de este desafío es evitar reacciones exageradas al rectificar los desequilibrios macroeconómicos.

#### 4. ¿ES EL COMERCIO IMPORTANTE PARA LOS RESULTADOS MACROECONÓMICOS?

La existencia de vínculos entre el comercio y las condiciones y políticas macroeconómicas, claramente demostrada en teoría, también se ha confirmado con datos empíricos. Esos vínculos se han estudiado de dos maneras diferentes. En la mayoría de los estudios se ha examinado el efecto del comercio y las políticas comerciales en los resultados macroeconómicos. Otro enfoque ha consistido en estudiar la función de las variables y políticas macroeconómicas como factores determinantes del comercio. En esta subsección se examina la primera cuestión, es decir, el nexo entre el comercio y los resultados macroeconómicos, y en la subsección siguiente, la relación inversa.

Como los resultados macroeconómicos pueden definirse de distintas maneras, los estudios empíricos abarcan una variedad de cuestiones. En la mayoría se examina el efecto de las políticas comerciales y el grado de apertura de los mercados en el crecimiento económico. En otros, se analizan las repercusiones de la política comercial en la distribución de los ingresos y la pobreza. Sin embargo, el comercio tiene otros efectos en las condiciones macroeconómicas que cabe tener en cuenta. Entre éstos se cuentan, en particular, los efectos en el nivel de precios internos y la inflación interna.

Los datos sobre las dos clases de vínculos señaladas más arriba figuran en el cuadro IIA.1. El cuadro consta de tres secciones. En la sección A figuran datos sobre el efecto del comercio en el crecimiento económico. También figura una lista de variables vinculadas a las políticas macroeconómicas y otros factores macroeconómicos identificados en cada uno de los modelos incluidos en el cuadro. Las variables dependientes son el PIB per cápita, los ingresos per cápita y la pobreza.<sup>14</sup> En la sección B se presentan en forma resumida datos empíricos seleccionados sobre el efecto de las variables y las políticas macroeconómicas en el comercio. Además, la gestión de la balanza comercial y el saldo en cuenta corriente dependen de manera crítica de la disponibilidad de fondos externos. Por lo tanto, en el cuadro IIA.1 se incluye una breve reseña de los estudios en que se ha analizado la importancia de las condiciones y las políticas macroeconómicas en la oferta de capital extranjero y la disponibilidad de asistencia del exterior. A estos estudios se refiere la sección C. Aunque las secciones no son exhaustivas, se considera que los estudios seleccionados son suficientemente representativos.

<sup>14</sup> El vínculo que más se ha analizado en las investigaciones sobre esta cuestión es quizá el efecto del comercio en el ingreso agregado. Se han hecho numerosos estudios sobre el efecto de las políticas comerciales (generalmente, la liberalización del comercio) en el crecimiento económico, la distribución de los ingresos, la pobreza y otros indicadores económicos y sociales. No obstante, por falta de espacio, no se incluyen todos ellos en la sección A. Además, se ha centrado la atención en los efectos a plazo relativamente corto. Otras cuestiones, como el vínculo entre el comercio y el crecimiento económico sostenible, que es una relación a largo plazo, están totalmente fuera del ámbito de la política macroeconómica.

## Cuadro IIA.1

## El comercio y las condiciones macroeconómicas: datos empíricos seleccionados

## Sección A. Efecto de las condiciones macroeconómicas y el comercio en el crecimiento

| Autores                              | Variable dependiente                         | Total de variables | Variables de la política comercial | Número de variables estadísticamente significativas |                          | Observaciones sobre los parámetros estimados de las variables macroeconómicas <sup>1</sup>                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------|----------------------------------------------|--------------------|------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                      |                                              |                    |                                    | Condiciones macro-económicas                        | Política macro-económica |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Rodríguez y Rodrik (1999)            | Aumento de la PTF                            | 10                 | 9                                  |                                                     | 1                        | <i>Política macroeconómica:</i> coeficiente de impuestos recaudados                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Collier y Dehn (2001)                | Tasa de aumento del PIB per cápita           | 21                 | -                                  | 2                                                   | -                        | <i>Condiciones macroeconómicas:</i> (todas estadísticamente poco significativas) PIB inicial, agregado monetario (M <sup>2</sup> )/PIB                                                                                                                                                                                        |
| Burnside y Dollar (1997)             | Tasa de aumento del PIB per cápita           | 15                 | 1                                  | 3                                                   | 2                        | <i>Política comercial:</i> apertura<br><i>Condiciones macroeconómicas:</i> PIB inicial per cápita, agregado monetario (M <sup>2</sup> )/PIB (poco significativa), inflación<br><i>Política macroeconómica:</i> (todas estadísticamente poco significativas), superávit presupuestario, gastos de consumo del Estado o público |
| Arteta, Eichengreen, Wyplosz (2001)  | Tasa media de aumento del PIB per cápita     | 7                  | 1                                  | 1                                                   | 1                        | <i>Política comercial:</i> Índice de Quinn<br><i>Condiciones macroeconómicas:</i> PIB per cápita<br><i>Política macroeconómica:</i> tasa de inversión                                                                                                                                                                         |
| Borensztein, Gregorio, Lee (1995) I  | Tasa de aumento del PIB per cápita           | 8                  | -                                  | 1                                                   | 2                        | <i>Condiciones macroeconómicas:</i> PIB inicial<br><i>Instrumentos macroeconómicos:</i> (estadísticamente poco significativos) gastos de consumo del Estado, IED                                                                                                                                                              |
| Borensztein, Gregorio, Lee (1995) II | Tasa de aumento del PIB per cápita           | 8                  | -                                  | 1                                                   | 2                        | <i>Condiciones macroeconómicas:</i> PIB inicial<br><i>Instrumentos macroeconómicos:</i> (estadísticamente poco significativos) gastos de consumo del Estado, IED                                                                                                                                                              |
| Dollar y Kraay (2001) I              | Tasa de aumento del PIB per cápita           | 8                  | -                                  | 3                                                   | 4                        | <i>Condiciones macroeconómicas:</i> ingreso inicial, volumen del comercio, inflación<br><i>Instrumentos macroeconómicos:</i> (estadísticamente poco significativos) Inversión/PIB, IED, gastos de consumo del Estado/PIB, dinero destinado a contratos                                                                        |
| Dollar y Kraay (2001) II             | Ln (ingreso per cápita del quintil más bajo) | 6                  | -                                  | 4                                                   | 1                        | <i>Condiciones macroeconómicas:</i> Activos de los bancos comerciales/total de activos de los bancos, Ln (PIB per cápita), (exportaciones + importaciones)/PIB, inflación<br><i>Política macroeconómica:</i> (estadísticamente poco significativa) gastos de consumo del Estado/PIB                                           |

<sup>1</sup> En esta columna se indican las variables macroeconómicas y comerciales utilizadas en los estudios correspondientes.

## Cuadro IIA.1

El comercio y las condiciones macroeconómicas: datos empíricos seleccionados (*continuación*)

## Sección A. Efecto de las condiciones macroeconómicas y el comercio en el crecimiento

| Autores                            | Variable dependiente           | Total de variables | Variables de la política comercial | Número de variables estadísticamente significativas |                          | Observaciones sobre los parámetros estimados de las variables macroeconómicas <sup>1</sup>                                                                            |
|------------------------------------|--------------------------------|--------------------|------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                    |                                |                    |                                    | Condiciones macro-económicas                        | Política macro-económica |                                                                                                                                                                       |
| Dollar y Kraay (2002)              | Ingresos de los pobres         | 6                  | -                                  | 3                                                   | 2                        | No hay datos sobre el número de variables ficticias<br><i>Condiciones macroeconómicas:</i> (estadísticamente poco significativas) (exportaciones + importaciones/PIB) |
| Edison, Klein, Ricci, Sloek (2002) | Aumento del ingreso per cápita | 10                 |                                    | 2                                                   |                          | <i>Condiciones macroeconómicas:</i> aumento del ingreso per cápita, tasa media de inversión                                                                           |

## Sección B. Efecto de las condiciones macroeconómicas en el comercio (determinantes del comercio)

|                             |                          |    |   |   |   |                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------|--------------------------|----|---|---|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Catao y Falcetti (2002) II  | Log (exportaciones)      | 5  | - | 2 | 1 | <i>Condiciones macroeconómicas:</i> stock de capital agregado; aumento del PIB de los asociados comerciales, índice de precios externos<br><i>Política macroeconómica:</i> absorción interna real                                             |
| Catao y Falcetti (2002) III | Log (importaciones)      | 4  | 1 | 3 | - | <i>Política comercial:</i> tipo arancelario para las importaciones<br><i>Condiciones macroeconómicas:</i> producto interno bruto real, índice de precios al consumidor deflacionados mediante el tipo de cambio nominal, tasa de interés real |
| Frankel y Rose (2000)       | Log (comercio bilateral) | 14 | 1 | 2 | - | <i>Política comercial:</i> existencia de acuerdos de libre comercio<br><i>Condiciones macroeconómicas:</i> PIB real y PIB real per cápita                                                                                                     |

## Sección C. Efecto de las condiciones macroeconómicas y el comercio en la oferta de financiación externa

|                              |                                      |    |   |   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------|--------------------------------------|----|---|---|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Broadman y Recanatini (2001) | IED en Rusia                         | 10 | 1 | 1 | 1 | -                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Boone (1995)                 | Ayuda/PNB                            | 17 | 1 | 5 | - | Condiciones de reprogramación de la deuda comercial (estadísticamente poco significativa)                                                                                                                                                                                                                         |
| Alesina y Dollar (1998)      | Ln (ayuda bilateral)<br>Ln (IED)     | 13 | - | 1 | - | El ingreso inicial y (el ingreso inicial) <sup>2</sup> se cuentan como una sola variable                                                                                                                                                                                                                          |
| Singh y June (1995)          | IED reales                           | 11 | 1 | 5 |   | <i>Política comercial:</i><br><i>Condiciones macroeconómicas:</i> PIB real, PIB real per cápita                                                                                                                                                                                                                   |
| Dasgupta y Rath (2000)       | Corrientes del BIRF a los países/PIB | 8  | - | 5 | 2 | <i>Condiciones macroeconómicas:</i> comercio mundial/PIB mundial; corrientes netas distintas de las IED/PIB; tasa de aumento del PIB mundial; tasa de aumento del PIB de los países en desarrollo; LIBOR (3-meses, valores reales):<br><i>Política macroeconómica:</i> Corrientes netas de asistencia oficial/PIB |

## a) El comercio y el crecimiento económico

Como se ha señalado, el comercio influye en las condiciones y los resultados macroeconómicos de distintas maneras. Las exportaciones son un componente de la demanda agregada y, por lo tanto, un factor del crecimiento económico. Por ejemplo, Prasad y Gable (1997) muestran en su estudio que las exportaciones de los países miembros de la OCDE fueron un agente catalizador en todas las recuperaciones económicas y que, además, ese efecto positivo estaba correlacionado con el grado de apertura de la economía al comercio internacional. Además, como se muestra en el cuadro IIA.1, todos los estudios examinados confirman la importancia del comercio para el crecimiento económico. Los estudios de Dollar y Kraay (2001), Burnside y Dollar (1997) y Arteta, Eichengreen y Wyplosz (2001), así como una reseña anterior de los estudios sobre el tema hecha por Edwards (1993) y los estudios de otros investigadores muestran que el grado de liberalización del comercio es una variable (estadísticamente significativa) que explica las diferencias en el crecimiento económico de los países. Además, cada uno de los modelos mencionados en el cuadro incluye variables macroeconómicas que contribuyen a la explicación del grado de crecimiento. Por ejemplo, el estudio de Burnside y Dollar incluye un máximo de cinco factores macroeconómicos diferentes como variables explicativas, de un total de 15 utilizadas en sus estimaciones. Esas cinco variables son estadísticamente significativas. Incluso los críticos de los estudios que reflejan las tendencias predominantes en esta esfera<sup>15</sup> consideran que las condiciones macroeconómicas son variables explicativas de importancia crítica. En síntesis, la mayoría de los economistas estiman que las condiciones macroeconómicas, conjuntamente con políticas de liberalización del comercio y otros factores, son elementos clave para explicar la aceleración del crecimiento económico.

No obstante, la conclusión es controvertida por lo menos desde un punto de vista teórico importante. Los que critican esta conclusión, como Rodríguez y Rodrik (1999), opinan que no hay una relación causa-efecto entre el comercio y la política comercial y los resultados (macroeconómicos) internos, sino que esa relación es precisamente la inversa. Lo que importa es la inversión interna, que es un componente de la demanda agregada interna y, por lo tanto, un componente macroeconómico. La inversión interna es el factor que conduce al fortalecimiento de la capacidad de producción y al aumento de la productividad y, por lo tanto, al aumento de la competitividad de las empresas nacionales frente a las extranjeras. Frankel y Rose (2000) hacen un planteamiento algo diferente, ya que critican los argumentos expuestos en los estudios convencionales aduciendo que la política comercial no puede ser considerada una variable exógena (como ocurre en los modelos mencionados en la sección A del cuadro IIA.1). Estos investigadores opinan que, en realidad, se podría considerar que la política comercial se determina en forma simultánea con las políticas internas, incluidas las macroeconómicas.

## b) ¿El comercio y “la inflación importada”?

Las importaciones de insumos intermedios constituyen un factor del crecimiento económico, pero también pueden desestabilizar la economía nacional a través de las variaciones de los precios y de las presiones que afectan a los productores nacionales de bienes que compiten con productos importados. En general, los productos importados compiten con los nacionales e influyen en la forma en que se utilizan los recursos del país para promover la eficiencia. En síntesis, el comercio es otra vía de transmisión de las perturbaciones internas y externas y tiene efectos tanto reales como en los precios.

La medida en que las variaciones de los precios de los productos importados producen un aumento de los costos internos depende de la proporción de los costos totales de producción que corresponden a insumos importados, de la forma en que se determinan los precios de esos insumos<sup>16</sup>, y de la firmeza del vínculo entre los precios de las importaciones y los tipos de cambio. Cuanto más estrecho el vínculo entre esos precios y los tipos de cambio, mayor es la medida en que la inestabilidad de los tipos de cambio está supeditada a las variaciones de dichos precios.

<sup>15</sup> Por ejemplo, Rodríguez y Rodrik (1999).

<sup>16</sup> Los debates recientes acerca de los métodos de determinación de los precios han girado en torno a los principios de la determinación de los precios según la moneda del productor y según la moneda nacional. Véanse algunas consideraciones sobre cómo pueden influir esas normas en la transmisión de las variaciones de los precios en Campa y Goldberg (2002), que utilizan como ejemplo una muestra de países de la OCDE. Los autores comprobaron que en todos esos países, los precios de las importaciones se habían transmitido sólo en parte. Además, habría poca correlación entre el aumento de la inflación y la inestabilidad de los tipos de cambio, por un lado, y una mayor transmisión de las variaciones de los tipos de cambio en los precios de las importaciones.

Esto último es particularmente importante para los países que dependen del comercio de productos básicos. Como señalan Cuddington y Hong Lian (1998), los precios reales de los productos básicos son mucho más inestables en los regímenes cambiarios flexibles que en los de tipos de cambio fijos. No obstante, en última instancia, lo que determina el vínculo entre el aumento de los precios de los productos importados y la inflación interna es la reacción de las autoridades encargadas de la política monetaria, es decir, su decisión de aumentar o no la oferta monetaria para hacer frente al aumento de la demanda nominal de productos importados.

### c) La liberalización del comercio y los ingresos presupuestarios

Otro vínculo es el efecto del comercio y la política comercial en los ahorros del Estado. Si fluctúa el comercio y se modifica la política comercial varían los ingresos arancelarios y, en consecuencia, los ingresos presupuestarios, lo cual afecta a la capacidad del Estado para movilizar recursos (ahorros). El aumento de las importaciones da lugar a un aumento de los ingresos arancelarios. De igual modo, al reducirse los aranceles disminuyen los ingresos por ese concepto, a menos que esa disminución se vea compensada por un aumento de la demanda de importaciones y una mayor eficiencia en la estructura y aplicación de los impuestos. En teoría, es posible reemplazar los ingresos perdidos como resultado de la reducción de aranceles. Esto podría hacerse, por ejemplo, mediante una reforma eficaz del régimen de impuestos indirectos, que podría incluir la aplicación de un impuesto al valor añadido, el mejoramiento de la administración del sistema tributario o la reducción de crestas arancelarias excesivas. Además, la reducción de aranceles probablemente conduzca a un aumento del volumen de las importaciones y, posiblemente, de los ingresos arancelarios, así como a una disminución del contrabando.

Como muestran varios estudios, la liberalización del comercio puede tener un efecto adverso en los ingresos presupuestarios en los países que dependen en gran medida de los aranceles como fuente de ingresos del Estado. Por ejemplo, Ebrill *et al.* (1999) muestran que entre 1975 y 1990 los países no miembros de la OCDE recaudaron alrededor del 15 por ciento del valor de las importaciones.<sup>17</sup> En algunos países en desarrollo, los ingresos presupuestarios siguen dependiendo en grado sumo de los impuestos al comercio internacional. Esto podría ser un problema más grave para los países cuya base impositiva interna es reducida y en los que la recaudación de impuestos no es muy eficiente o el régimen tributario no está bien estructurado. Sin embargo, últimamente muchos países en desarrollo han tendido a reducir su dependencia presupuestaria respecto de los impuestos al comercio exterior.<sup>18</sup>

## 5. ¿SON LOS RESULTADOS MACROECONÓMICOS IMPORTANTES PARA EL COMERCIO?

Los datos empíricos sobre los efectos de factores macroeconómicos en el comercio son más escasos y relativamente más recientes. En los estudios sobre esta cuestión se han examinado dos aspectos principales de la cuestión: los efectos del crecimiento económico en el comercio y los ciclos económicos y su influencia en las corrientes comerciales. Se ha prestado especial atención a los estudios de los efectos de las recesiones económicas y la inestabilidad macroeconómica en el comercio.

### a) Las recesiones económicas y la política comercial

El crecimiento económico tiene efectos a corto y a largo plazo en el comercio. Un efecto a corto plazo es el aumento o la reducción de las importaciones. En la mayoría de los casos ello se debe a cambios en la cuantía y composición de los gastos internos, que a su vez son consecuencia de las variaciones de los precios relativos de los productos básicos. Los efectos a largo plazo del crecimiento económico reflejan cambios en la tecnología utilizada en la producción, así como variaciones de la demanda de carácter más permanente. Estos efectos a largo plazo son quizá los que menos se han investigado y los que menos se conocen.

<sup>17</sup> Véanse cifras más recientes en, por ejemplo, OMC (2003a). El estudio confirma que los ingresos que siguen percibiendo muchos países en desarrollo en concepto de los impuestos internacionales son muy considerables.

<sup>18</sup> Véanse datos recientes sobre los países latinoamericanos (y algunos países de la OCDE) en BID (2004).

En cambio, los estudios más conocidos de los efectos del crecimiento económico en el comercio han sido los estudios de las recesiones económicas.<sup>19</sup> Tales efectos son directos e indirectos. Los directos se deben a la reducción real de la demanda agregada y de la inflación, en tanto que los indirectos tienen su origen en el aumento de las presiones ejercidas por las empresas nacionales para que se las proteja de la competencia extranjera. Además, un aumento del proteccionismo en un país puede provocar represalias e inducir a otros asociados comerciales a adoptar políticas que empobrecen a los demás. Cuando comenzó la profunda recesión del decenio de 1930 algunos países adoptaron esa política, ya que, al disminuir la demanda interna, crearon obstáculos al comercio para proteger a los productores nacionales de las importaciones del exterior. Lo irónico del caso es que el proteccionismo hizo que aumentara la deflación interna y que se agudizara y se prolongara la depresión. Este episodio pone de relieve los enormes riesgos que entraña la brusca reducción de la demanda interna para el comercio internacional.

Otro aspecto ampliamente analizado del crecimiento económico y sus efectos en el comercio es el vínculo entre el aumento del producto y el aumento de la demanda de importaciones a corto plazo. En los estudios sobre el tema se señala el efecto positivo del aumento de la demanda interna en la demanda de importaciones. La elasticidad con que las empresas nacionales y los hogares reaccionan ante la variación de sus ingresos disponibles varía, en la mayoría de los casos, según la índole de los productos de que se trate: es muy baja en el caso de productos básicos tales como los combustibles, la energía o los alimentos, y alta en el caso de la ropa de moda o los artículos suntuarios. La variación de la demanda interna agregada también puede influir en las exportaciones a corto plazo, aunque en la práctica la reacción depende de las circunstancias específicas de cada país. En algunos, los exportadores reaccionan de manera positiva cuando disminuyen las ventas internas y buscan otros mercados, en tanto que en otros esa reacción ha sido mucho más lenta.

## b) Efectos de las perturbaciones reales y monetarias

Como se ha señalado, la actividad en los mercados de divisas y, en consecuencia, la inestabilidad de los tipos de cambio y los niveles de precios internos constituyen las vías de transmisión más poderosas de las perturbaciones macroeconómicas que afectan al comercio. Además, la modificación de la política monetaria puede causar trastornos internos nominales que se transmiten a través de los mercados financieros. Por lo tanto, el segundo conjunto de estudios empíricos se centra en los efectos tanto a corto como a largo plazo de las perturbaciones nominales (monetarias) que afectan al comercio.

La inflación es perjudicial para el comercio por varias razones. Genera incertidumbre, que puede influir en la asignación de recursos a bienes comerciables o no comerciables cuando quiera que las decisiones en materia de inversión causan distorsiones. Los aumentos inestables y, por tanto, imprevisibles de los precios desalientan las inversiones. Las tasas muy elevadas de inflación pueden incluso provocar un éxodo de inversores, que en lugar de invertir en activos financieros y productivos emigran a mercados donde hay menos riesgos. La inflación también puede hacer que se intensifiquen las presiones para reforzar la protección de la industria nacional frente a la competencia extranjera, a medida que el aumento de los precios internos va erosionando el grado de protección existente.

Los estudios empíricos de los ciclos económicos se han basado en tres enfoques diferentes. Uno ha consistido en evaluar la importancia relativa de las perturbaciones generales que ocurren a nivel internacional y las que afectan sólo a un determinado país o a una determinada rama de producción. Otro ha consistido en analizar la función del comercio internacional como mecanismo de transmisión de perturbaciones que tienen su origen en los ciclos económicos. Por último, se han formulado modelos de simulación del equilibrio dinámico general en los que se ha estudiado la dinámica de los nexos entre el comercio y los ciclos económicos.<sup>20</sup>

En general, los estudios confirman que hay una estrecha correlación entre la estabilidad de los tipos de cambio y de los precios internos y los resultados del comercio y los desequilibrios externos. Como se ha señalado, el estudio de Prasad y Gable (1997) muestra que la adopción de una política monetaria expansionista tiende a mejorar a corto plazo la balanza comercial. Los estudios de los ciclos económicos y sus efectos en el comercio

<sup>19</sup> En términos generales, "las recesiones económicas" también podrían interpretarse como elementos de la inestabilidad macroeconómica.

<sup>20</sup> Véanse más detalles en la bibliografía sobre el tema y una breve reseña de los estudios pertinentes en Prasad (1999).

también muestran que las variaciones internacionales del producto o la producción están estrechamente relacionadas, y que el comercio actúa como vía de transmisión. Por ejemplo, Lumsdaine y Prasad (1997), señalan que hay una estrecha correlación positiva entre las fluctuaciones de la producción industrial y un componente común de las fluctuaciones internacionales.<sup>21</sup>

Un factor particularmente importante que sirve para explicar los resultados del comercio es la inestabilidad de los tipos de cambio y los niveles de precios.<sup>22</sup> Los interlocutores comerciales que tienen bajas tasas de inflación tienden a comerciar más activamente entre sí y están más integrados que los países en los que la tasa de inflación es muy inestable (Wyplosz 2003). Los países cuyos tipos de cambio son muy inestables también tienden a estar menos integrados (Rose 2000). Frankel y Rose (2000) y, más recientemente, Parsley y Wei (2003) desarrollan aún más esta teoría cuando aducen que la participación de un país en una unión monetaria en la que los tipos de cambio de los países miembros son fijos y están respaldados por las autoridades monetarias promueve el comercio tanto o más que los acuerdos de libre comercio.<sup>23</sup>

También hemos realizado una sencilla prueba econométrica para obtener datos adicionales que confirmen la importancia de la estabilidad macroeconómica para el comercio. Los resultados de esa prueba se consignan en el recuadro IIA.2. Comprobamos que en los países en que la inestabilidad del producto era mayor, era más probable que la tasa media de aumento del comercio fuera más baja. Estos resultados indican que la inestabilidad macroeconómica puede ser perjudicial para la expansión del comercio y, por lo tanto, para el crecimiento económico, ya que la expansión más lenta del comercio tiene el efecto de desacelerar la producción nacional y el aumento de los ingresos.

<sup>21</sup> Sin embargo, un hecho interesante es que en un estudio anterior, Prasad y Gable (1997) llegaban a la conclusión de que en los decenios de 1970 a 1990 las variaciones de las balanzas comerciales no contribuyeron mayormente a las recuperaciones cíclicas de las economías industriales.

<sup>22</sup> Como hemos señalado, hay factores derivados de las condiciones internas y externas que determinan en forma simultánea los tipos de cambio. No obstante, también hemos dicho que los factores internos tienen importancia fundamental.

<sup>23</sup> Al FMI también le han preocupado las repercusiones de distintos regímenes cambiarios en las corrientes comerciales. Los estudios realizados recientemente por el Fondo no han producido resultados totalmente concluyentes que confirmen la idea bastante generalizada de que la inestabilidad de los tipos de cambio es perjudicial para el comercio. Véase Clark *et al.*, (2003). Esto indica que harían falta nuevos estudios empíricos.

## Recuadro IIA.2: El comercio y la estabilidad macroeconómica: un experimento econométrico

A fin de determinar la importancia de la estabilidad macroeconómica para el comercio, efectuamos una regresión de variables múltiples para determinar la evolución de los obstáculos al comercio.<sup>1</sup> Utilizando datos sobre 114 países, comparamos la tasa media anual del aumento real de las importaciones con el aumento medio del PIB, los tipos arancelarios medios NMF y la desviación estándar del aumento del PIB en el período de 1980-2000. Se previó que la desviación estándar del aumento del PIB era un valor sustitutivo razonable de la inestabilidad macroeconómica. La característica fundamental del modelo era la medida en que el aumento de las importaciones de los países dependía del aumento de su PIB, del grado de restricción de las importaciones, y -para verificar la importancia de la inestabilidad macroeconómica- la inestabilidad del aumento del PIB de esos países.

De la OMC sólo se obtuvieron datos sobre el aumento medio del volumen de las importaciones de 57 países (la mitad de la muestra). Respecto de la otra mitad se emplearon datos sobre el valor nominal en dólares de las importaciones, deflacionadas con el deflactor del PIB de los Estados Unidos. Se utilizaron las tasas de aumento del PIB de los *World Development Indicators* para calcular la desviación media y estándar del aumento durante el período examinado. Como no se dispuso de datos sobre los aranceles medios NMF correspondientes al período de 1980-2000, se emplearon en su lugar tipos arancelarios medios NMF más recientes que figuran en OMC (2003a).

Los resultados de la regresión figuran en el cuadro más abajo. Las tres variables explicativas tienen el signo correcto y son sumamente significativas. Como se había previsto, los resultados confirman que el aumento de las importaciones dependen de manera positiva del aumento del PIB, pero de manera negativa con respecto a la magnitud de los obstáculos arancelarios y la inestabilidad del aumento del PIB. En los países en que la inestabilidad del producto o la producción era mayor, era más probable que el aumento medio del comercio fuera menor. En promedio, el aumento de las importaciones se reducía 0,32 por ciento por cada aumento del uno por ciento de la desviación estándar del PIB. La  $R^2$  indicada es también razonablemente elevada, dado el carácter transversal de los datos.

### Resultado de la regresión: aumento de las importaciones e inestabilidad macroeconómica

| Variable                      | Coefficiente estimado | Estadísticas T |
|-------------------------------|-----------------------|----------------|
| Constante                     | 1,18                  | 1,61           |
| Aumento medio del PIB         | 1,14*                 | 11,55          |
| Derecho arancelario medio NMF | -0,14*                | -4,24          |
| Desviación estándar del PIB   | -0,32*                | -3,81          |

$R^2 = 0.64$  \*indica que los valores son significativos al nivel del 1 por ciento

<sup>1</sup> En esta prueba no se tuvo en cuenta la simultaneidad que se cabe suponer que existe en el modelo por las razones expuestas en el texto. Debido a lo escaso de los datos, tampoco se han tenido en cuenta las reducciones arancelarias a lo largo del tiempo. Además, es indudable que han influido en los resultados el tamaño de los países y su coeficiente de ponderación en la muestra de datos. No obstante, tampoco en este caso pudimos normalizar la ecuación debido a las deficiencias de los datos. Además, en la regresión se emplean los valores corrientes de las variables a pesar de que probablemente también influyen los retrasos cronológicos.

## 6. MEDIDAS DE POLÍTICA PARA RECTIFICAR EL DESEQUILIBRIO EXTERNO

En la subsección 3 se describen brevemente los principales elementos del modelo teórico utilizado para explicar los vínculos entre el comercio y las variables macroeconómicas. En el texto propiamente dicho y en el recuadro IIA.1 se indican las condiciones necesarias para mantener el equilibrio interno y externo. En la presente sección se examinan las principales medidas de política que permiten restablecer el equilibrio externo.

Los responsables de la formulación de políticas deben plantearse tres cuestiones de importancia crítica cuando consideran que los desequilibrios externos del país ya no son sostenibles. Esas cuestiones son las siguientes:

- *“Financiar o introducir ajustes”*: en una situación en que hay un déficit en cuenta corriente, la cuestión fundamental que deben abordar ante todo los responsables de la formulación de políticas es cómo financiar el déficit: con préstamos del exterior, inversiones extranjeras directas (IED) u otras clases de capital extranjero, o con las reservas del país. La opción de la financiación externa es particularmente atractiva para los países en que el ajuste fiscal generaría nuevas reducciones del ahorro privado o en que se considera que el déficit es resultado de factores transitorios. Si el déficit no se puede financiar con fuentes externas o con las reservas de divisas del país, es necesario efectuar un ajuste interno para restablecer el equilibrio de la cuenta corriente. Además, como ya se ha señalado, según las teorías, los desequilibrios temporales deben rectificarse con préstamos u ofertas de financiación, dependiendo de la índole de los desequilibrios. Los desequilibrios permanentes deben rectificarse mediante ajustes, es decir, mediante cambios de política.
- *“Ajustes automáticos o ajustes resultantes de medidas normativas”*: En las economías de mercado, los ajustes internos para hacer frente a perturbaciones internas o externas pueden efectuarse de manera espontánea y automática o con ayuda de la intervención del Estado. En el primer caso, es necesario que los mercados sean eficientes y sin distorsiones. De lo contrario, se deben aplicar medidas de política. Por ejemplo, la rigidez de los salarios en los mercados laborales impide que éstos funcionen con flexibilidad y conducen al desempleo. A causa de esas distorsiones, también es ineficaz la política cambiaria, ya que si se modifican los tipos de cambio cambiarán los salarios reales para compensarlos.
- *“Si se deben tomar medidas de ajuste, índole del ajuste y de las medidas procedentes”*: si el desequilibrio tiene su origen en perturbaciones externas, no hay nada que se pueda hacer con respecto a las causas de esas perturbaciones.<sup>24</sup> La situación es distinta cuando se trata de perturbaciones internas; por ejemplo, los gobiernos pueden, en la mayoría de los casos, reducir la absorción interna o tratar de eliminar las limitaciones estructurales que afectan la marcha de la economía, o ambas cosas. No obstante, salvo las medidas destinadas a reducir el gasto agregado, la mayoría de las demás medidas de política tardará en tener efecto. Ésta es la razón por la que, cuando existen desequilibrios externos, las medidas de política macroeconómica aplicadas a componentes internos de la demanda agregada son en realidad cruciales.

### a) La política comercial y los ajustes de la balanza de pagos

Cuando el objetivo de la política estatal es restablecer el equilibrio externo, las medidas de política comercial para limitar las importaciones son sumamente ineficientes e inapropiadas. Como han explicado en detalle en sus primeros estudios Machlup y Corden, la aplicación de aranceles y otras medidas en la frontera para limitar las importaciones no es sólo asimétrica, en el sentido de que los aranceles sólo afectan directamente a un componente del comercio (las importaciones), sino que también proporciona incentivos “inapropiados” a los exportadores. Así pues, la aplicación de un arancel a las importaciones no sólo reduce la demanda de esas importaciones sino que también aumenta el precio de los insumos utilizados en la producción de bienes exportables, o sea precisamente el efecto contrario al que se requeriría para mejorar la balanza de pagos. Además, la aplicación de aranceles promueve la producción de bienes importables antes que la de los productos básicos que son competitivos en los mercados mundiales. El efecto de los aranceles como instrumento para equilibrar la balanza de pagos es el diametralmente opuesto al de un régimen cambiario flexible, que se examina más abajo. En síntesis, la aplicación de medidas en la frontera en relación con la balanza de pagos es sumamente ineficiente, reduce el bienestar y es ineficaz a largo plazo.

<sup>24</sup> Por ejemplo, difícilmente puede un gobierno anular la decisión a corto plazo si otros países también imponen restricciones comerciales a las exportaciones de ese país. Tampoco puede anular los cambios que experimente la relación de intercambio.

No obstante, en otras épocas algunos países en desarrollo se han valido de la política comercial como parte de sus programas de estabilización por distintas razones, en particular, para financiar el gasto público. Como ya se ha señalado, las principales razones son el reducido tamaño de la base impositiva y la gran ineficiencia de los regímenes fiscales que han obligado a los gobiernos a recurrir a los aranceles como fuente importante de sus ingresos. Por lo tanto, muchas veces se considera que la política comercial constituye una amenaza para los ingresos del Estado y, en consecuencia, para el ahorro público.<sup>25</sup>

Salvo en circunstancias muy particulares, la liberalización del comercio ha sido parte de muchos programas de ajuste, con apoyo del FMI o sin él. Las principales justificaciones de este enfoque son la eliminación de las distorsiones generadas por la protección al comercio y el aumento de la eficiencia de la asignación de recursos. Además, para reducir al mínimo los costos de la liberalización, que puede hacer que bajen los precios de las importaciones y, por lo tanto, que éstas aumenten repentinamente, los programas de ajuste por lo general hacen hincapié en la necesidad de modificar el tipo de cambio de manera apropiada (devaluación). Esto último aumenta los costos de las importaciones y permite contrarrestar los efectos adversos de la mayor apertura de los mercados en la industria nacional.<sup>26</sup> Además, la combinación de medidas de liberalización del comercio y ajuste del tipo de cambio es condición necesaria para evitar que más adelante la política comercial adoptada no tenga los resultados previstos.

## b) Política cambiaria

En un régimen cambiario flexible, existe un método más sencillo y directo para ajustar la balanza de pagos. Cuando hay un desequilibrio en la cuenta corriente, no es necesario que haya movimientos de capital, porque ese desequilibrio se puede contrarrestar automáticamente ajustando el tipo de cambio. Este ajuste ocurre en cuanto hay una demanda o una oferta excesiva de divisas o monedas extranjeras. Así pues, cuando las importaciones aumentan relativamente más rápido que las exportaciones, la oferta de divisas en los mercados cambiarios donde predominan las transacciones comerciales no basta para satisfacer la demanda corriente de esas divisas. El precio de las divisas aumenta y, a la inversa, baja cuando hay un superávit en cuenta corriente.

El ajuste del tipo de cambio tiene dos efectos: en primer lugar, cambian los precios relativos de los artículos extranjeros frente a los nacionales.<sup>27</sup> Por ejemplo, una devaluación de la moneda aumenta el precio de las importaciones en relación con los bienes producidos en el país, lo cual tiende a reducir la demanda de esas importaciones. En cambio, la devaluación aumenta la competitividad de los bienes nacionales en el exterior y por lo tanto fomenta la producción destinada a la exportación. La revaluación de la moneda tiene el efecto contrario.

En segundo lugar, el ajuste del tipo de cambio implica que los precios de los bienes comerciables cambian en relación con los de los no comerciables.<sup>28</sup> Esta variación de los precios internos relativos no sólo influye en el aumento de las exportaciones y las importaciones, sino también en las modalidades del consumo y la inversión internos. Dicho de otro modo, el resultado de las variaciones de los precios relativos será un ajuste interno de dos variables macroeconómicas importantes: el consumo y la inversión.<sup>29</sup>

<sup>25</sup> Go y Mitra (1998).

<sup>26</sup> Esta cuestión se examina con más detalle en la sección siguiente.

<sup>27</sup> En términos más precisos, el ajuste del tipo de cambio hará que cambien los precios relativos de los bienes comerciables respecto de los no comerciables. Por ejemplo, una devaluación aumenta la competitividad de los productores nacionales frente a los extranjeros, lo cual proporciona incentivos para asignar recursos a actividades de exportación y a actividades para reemplazar las importaciones. Ésta es la razón por la cual nos referimos al tipo de cambio como el precio de los bienes comerciables en relación con los no comerciables.

<sup>28</sup> Véanse los detalles en la llamada anterior.

<sup>29</sup> La eficacia de las políticas cambiarias está basada en el supuesto de que se efectúan ajustes instantáneos en distintos mercados. Si el ajuste es "lento" en los mercados de bienes, lo cual es un fenómeno frecuente, y los mercados financieros se adaptan rápidamente, el ajuste del tipo de cambio puede "sobrepasar" su valor de equilibrio. Véase Dornbusch (1976).

Si el único objetivo del gobierno es restablecer el equilibrio externo, es preferible adoptar un régimen cambiario flexible antes que aplicar aranceles. Los ajustes de los tipos de cambio son simétricos, es decir, afectan tanto a la demanda de importaciones como a los incentivos para la exportación.<sup>30</sup> No obstante, las autoridades suelen preocuparse no sólo del equilibrio externo sino también del interno. La devaluación de la moneda como instrumento de política tiene el inconveniente de que causa una disminución de los ingresos reales expresados en monedas extranjeras y un aumento de los costos de producción expresados en la moneda nacional.

Si bien los economistas están de acuerdo en que el tipo de cambio es el mejor instrumento para restablecer el equilibrio externo, siguen debatiendo la cuestión del régimen cambiario que conviene elegir. El debate gira en torno a la cuestión de cuál es el régimen cambiario más apropiado y eficaz para restablecer el equilibrio y la estabilidad macroeconómicas. Complica este debate el hecho de que cuando se trata de clasificar los regímenes cambiarios, es mejor considerarlos sin solución de continuidad en lugar de dividirlos en dos categorías (regímenes fijos y flexibles). Al examinar los distintos regímenes cambiarios, Frankel (1999), por ejemplo, ha determinado los siguientes tipos: unión monetaria, régimen de convertibilidad, tipo 'verdaderamente' fijo, paridad ajustable, paridad móvil, paridad basada en una cesta de monedas, zonas o bandas fijadas como objetivo, fluctuación controlada y fluctuación libre.

Los tipos de cambio fijos tienen la ventaja de que constituyen un ancla de la política monetaria, es decir, son parte de una política previsible que consiste en mantener los precios a niveles estables y evitar los costos de las transacciones con monedas múltiples en las transacciones internacionales, ya sea en relación con el comercio o la circulación del capital. En favor de los tipos de cambio flexibles se puede decir que aseguran la independencia de las autoridades monetarias nacionales, protegen mejor a la economía de las perturbaciones reales y son un mecanismo de ajuste de las rigideces del sistema monetario que tiene menos efectos perjudiciales. Los datos a largo plazo disponibles parecen indicar que si los tipos de cambio son fijos las tasas medias de inflación son más bajas, pero no se ha observado ninguna relación sistemática entre el crecimiento económico y el régimen cambiario.

En los últimos 10 años ha habido una tendencia a adoptar regímenes cambiarios muy flexibles o muy rígidos. Los países optan por una unión monetaria (o alguna forma de paridad verdaderamente fija), o por un tipo de cambio que fluctúa libremente. Esto se debe a que los países que permiten la circulación del capital han comprobado que los regímenes cambiarios intermedios "son propensos a las crisis y no son viables por períodos prolongados".<sup>31</sup> Después de la crisis financiera asiática, las políticas recomendadas a los países en desarrollo han sido similares. Se trata de evitar un régimen intermedio, que no sea ni totalmente fijo ni totalmente flexible, que puede ser el blanco de ataques especulativos. Esto se basa en el argumento de que tanto la sobrevaloración de los tipos de cambio reales, que es lo que se ha observado en la mayoría de los casos antes del estallido de una crisis, como los regímenes cambiarios intermedios adoptados por los países afectados por una crisis, son para los especuladores una apuesta segura.

La mayoría de los economistas probablemente estarían de acuerdo en que no hay un sistema monetario apropiado para todos los países o en todas las circunstancias. En última instancia, para asegurar la estabilidad macroeconómica, en particular en las economías emergentes, el régimen monetario que se elija probablemente será menos importante que la creación de instituciones fiscales, financieras y monetarias sólidas.

<sup>30</sup> No todos los economistas están de acuerdo con esta conclusión. Los partidarios del "enfoque monetario" de la balanza de pagos aducen que, en el mejor de los casos, la devaluación sólo es eficaz a corto plazo. Opinan que, con el transcurso del tiempo, la devaluación crea un superávit comercial y un aumento de la oferta monetaria, lo cual hace aumentar el nivel de los precios y reduce la competitividad. Sin embargo, es muy improbable que éste sea el resultado, debido principalmente a que en la mayoría de los casos las devaluaciones tienen lugar cuando hay desempleo y un exceso de capacidad de producción. Además, es probable que las autoridades monetarias intervengan y esterilicen el aumento excesivo de la masa monetaria.

<sup>31</sup> Véanse más detalles en Fischer (2001).

### c) La política monetaria

Para examinar el vínculo entre la política monetaria y el comercio, es preciso hacer una distinción entre las economías en las que hay corrientes de capital y las economías en las que no las hay. Examinaremos, en primer lugar, el caso de una economía con déficit en cuenta corriente en la cual no hay movimientos de capital.

#### *Financiación de los desequilibrios de la cuenta corriente en un régimen de tipo de cambio fijo cuando no hay movimientos de capital*

Si las autoridades monetarias no toman medidas de compensación, los déficit en cuenta corriente causan una contracción de la masa monetaria y generan presiones para que aumenten los tipos de interés. Ese aumento reduce los gastos del sector privado (empresas y hogares) y, en particular, la demanda de productos básicos susceptibles a las variaciones de los tipos de interés, como los bienes de capital (y, en consecuencia, las inversiones) y los bienes de consumo duraderos. Además, como la demanda de activos financieros aumenta a medida que suben los tipos de interés, los bancos centrales pueden ceder a la tentación de intervenir. No es seguro que los tipos de interés bajen como resultado de una política monetaria expansionista, pero esa política permite adaptarse al aumento de los costos de producción y a la depreciación del tipo de cambio real.

Cabe señalar que en los países que restringen las operaciones con monedas extranjeras (es decir, que tienen monedas no convertibles), no se recurre a la política monetaria para restablecer el equilibrio externo.<sup>32</sup> El equilibrio externo se mantiene restringiendo el acceso a las monedas extranjeras y su utilización. Esas restricciones, si bien sirven para mantener los gastos totales en monedas extranjeras a un nivel equivalente al de los ingresos corrientes en esas monedas, crean distorsiones que se reflejan en la presencia de múltiples tipos de cambio y en distorsiones del volumen y las modalidades del comercio. Las políticas monetarias (y fiscales) que sólo pueden influir en las variables relativas a la moneda nacional no afectan a esas distorsiones.

#### *La política monetaria cuando hay movimientos de capital y tipos de cambio flexibles*

Cuando la movilidad del capital es perfecta, el mecanismo de ajuste es algo diferente. En las pequeñas economías abiertas que desean mantener mercados de capital, las autoridades encargadas de la política monetaria tienen un grado menos de libertad. Tienen dos opciones: tipos de cambio fijos y la pérdida de la autonomía monetaria, por un lado, y, por otro, tipos de cambio flotantes y soberanía monetaria.<sup>33</sup> Cuando las autoridades eligen la soberanía monetaria y tipos de cambio flotantes, la política monetaria influye en la balanza en cuenta corriente a través de los tipos de interés internos. Los déficit en cuenta corriente se financian en su totalidad con entradas de capital y los superávits en cuenta corriente se compensan con salidas de capital.<sup>34</sup>

Si se adopta una política monetaria expansionista (es decir, se reduce el tipo de interés a corto plazo), disminuye la demanda de activos financieros denominados en la moneda nacional y el tipo de cambio pierde valor. Sumado a la falta de dinamismo de los precios de las mercancías, esto causa una depreciación real; las exportaciones resultarán más competitivas y las importaciones, más caras.<sup>35</sup> Por lo tanto, en circunstancias normales, una política monetaria más acomodaticia contribuye a mejorar el equilibrio de la cuenta corriente. Esto se refleja en el correspondiente empeoramiento de la cuenta de capital, porque los inversores se deshacen de sus tenencias de activos financieros nacionales. Una política monetaria restrictiva tiene el efecto contrario en las exportaciones, las importaciones y el saldo en cuenta corriente.

<sup>32</sup> Esta cuestión se examina en la sección 3 *supra*.

<sup>33</sup> Esta pérdida de un grado de libertad, que suele denominarse "la trinidad imposible", se refiere a la hipótesis de que sólo pueden ser ciertas dos de las condiciones siguientes: i) el capital es perfectamente móvil; ii) los tipos de cambio son fijos, y iii) las autoridades monetarias tienen autonomía (para determinar los agregados monetarios y el tipo de interés interno).

<sup>34</sup> Véase la opinión contraria en Rose (1996) que trató de demostrar empíricamente la validez de la hipótesis. El investigador no encontró ningún dato concluyente que confirmara la incompatibilidad mutua de los tipos de cambio fijos, la independencia monetaria y la movilidad perfecta del capital, aunque reconoció que era difícil medir la independencia monetaria y la movilidad del capital.

<sup>35</sup> Como se ha señalado más arriba, esto puede ir acompañado de una "sobrevaloración" del tipo de cambio.

### La política monetaria cuando hay movimientos de capital y un tipo de cambio fijo

También en este caso, el déficit en cuenta corriente se financia en su totalidad con entradas de capital, en tanto que el superávit en cuenta corriente se compensa con las correspondientes salidas de capital. No obstante, a diferencia de los regímenes con tipos de cambio flexibles, la política monetaria en una economía con un tipo de cambio fijo no puede ser eficaz. Todo intento de modificar la masa monetaria y los tipos de interés produce movimientos de capital para compensar esos cambios y, en consecuencia, presiones para modificar el tipo de cambio. El banco central tiene que intervenir para mantener el tipo de cambio fijo a un determinado nivel. Por lo tanto, esto no tiene ningún efecto en el comercio.

Cabe señalar que el margen de las autoridades monetarias para intervenir es reducido incluso cuando los mercados de capital son imperfectos. Si, por ejemplo, los inversores no reaccionan de inmediato ante un diferencial de los tipos de interés, las diferencias probablemente persistirán sólo por un período limitado. En ese caso, la independencia monetaria no es más que un fenómeno pasajero.

### ¿Cuál es la política monetaria óptima?

En una economía abierta, las autoridades monetarias se enfrentan al desafío de asegurarse de que la inestabilidad interna no cause inestabilidad y desequilibrios externos. La cuestión de cuáles son las políticas óptimas en circunstancias “normales”, es decir, cuando las autoridades no se ven en la necesidad de reaccionar ante una crisis externa, es tema de constantes debates. En los círculos académicos, esos debates han girado en torno a dos opciones: las normas y las facultades discrecionales. Las normas (por ejemplo, una tasa de aumento fija de la oferta monetaria u objetivos en materia de inflación) permiten que la política monetaria sea más previsible. Además, cuando las autoridades monetarias aplican normas claramente definidas y se comprometen de antemano a no tomar decisiones imprevistas, la tasa de inflación puede ser más baja a largo plazo.<sup>36</sup> Sin embargo, esta opción tiene el inconveniente de que los bancos centrales no pueden actuar cuando surgen circunstancias inesperadas. Las facultades discrecionales proporcionan a los bancos centrales un margen de flexibilidad, pero son una importante fuente de incertidumbre para la economía.

Históricamente, los bancos centrales han tomado medidas de una y otra índole. No obstante, es cada vez más firme la convicción de que en la esfera normativa es preferible aplicar normas relativamente sencillas; sólo quedaría por resolver la cuestión de cuál sería la norma más apropiada. Lo irónico es que la popularidad de las normas ha aumentado a medida que se ha reducido la función de determinar los agregados monetarios. Esto se debe a que la relación entre el dinero y la actividad económica es cada vez menos previsible, es decir, la velocidad de circulación del dinero es menos previsible probablemente debido a las distorsiones del funcionamiento del sistema bancario en el proceso de intermediación financiera. Últimamente se ha prestado bastante atención a la norma de Taylor, según la cual los tipos de interés a corto plazo aumentan o experimentan un cambio positivo cuando aumenta la inflación básica y el producto se desvía de la tasa de aumento natural.<sup>37</sup> En los últimos años, varios bancos centrales han adoptado objetivos en materia de inflación como alternativa a la norma de Taylor.<sup>38</sup>

<sup>36</sup> Esta es la solución al problema de la incoherencia cronológica señalado por Kydland y Prescott (1977).

<sup>37</sup> Por lo general, la norma de Taylor se expresa de la manera siguiente:  $i = r + \theta^* + \alpha(y - y^*) + \beta(\pi - \pi^*)$ . en la que  $i$ ,  $r$ ,  $\theta^*$ ,  $y$ ,  $y^*$  y  $\pi$  son, respectivamente, el tipo de interés a corto plazo (objetivo), el tipo de interés real, la tasa de inflación fijada como objetivo, el producto real, el tipo natural del producto y la tasa efectiva de inflación.  $\alpha$  y  $\beta$  son parámetros que deberían ser positivos. La norma de Taylor parece describir la política monetaria que aplican en la práctica varios países, entre ellos los Estados Unidos.

<sup>38</sup> Esos países son, por ejemplo, el Canadá, Nueva Zelandia, el Reino Unido, Suecia y la República Checa. Bernanke y Mihov (1997) aducen que la política del Bundesbank alemán durante la mayor parte del período posterior a Bretton Woods también podría considerarse una política con objetivos en materia de inflación a pesar de que oficialmente su objetivo era un agregado monetario. Otra cuestión conexa que se ha discutido en los últimos tiempos es si en las tasas de inflación que se fijan como objetivos se deben incluir los precios de los activos. Véase, por ejemplo, C. Bean (2003).

## d) Política fiscal

En general, las políticas fiscales prudentes destinadas a equiparar el gasto público y los ingresos fiscales tienden a generar una mayor estabilidad macroeconómica. Esto no significa que se deba equilibrar el presupuesto cada año, sino que los desequilibrios deben ser sostenibles y no tener efectos adversos en el resto de la economía. Además, cuando disminuyen los ingresos fiscales, a igualdad de los demás factores, se reduce el ahorro público, con lo cual se acentúa la presión para que aumente el déficit en cuenta corriente.

Los desequilibrios fiscales se pueden transmitir a la balanza comercial por distintas vías. Una es la transmisión directa a través del aumento de la absorción y, en consecuencia, de las importaciones. La otra es el efecto de los empréstitos del Estado en las tasas de interés y el tipo de cambio real. El aumento del gasto público tiende a aumentar los tipos de interés internos y activa una valoración incipiente de la moneda nacional.<sup>39</sup> A corto plazo, si los precios de las mercancías no varían mayormente, el valor de la moneda nacional aumenta en términos reales, y posiblemente el país pierda competitividad en los mercados de exportación. Así pues, el aumento del déficit fiscal normalmente está vinculado con un empeoramiento de la balanza en cuenta corriente.

Según las opiniones de la mayoría, la política fiscal tiende a ser lenta, debido al desfase entre la adopción de decisiones y su aplicación. Además, los bancos centrales pueden reaccionar rápidamente y no ser objeto de mucha presión política en los países en que sus instituciones son autónomas. Sin embargo, en ciertas circunstancias la política fiscal puede ser más eficaz que la monetaria. Por ejemplo, a diferencia de esta última, la política fiscal puede ser muy eficaz cuando la movilidad del capital es perfecta y los tipos de cambio son fijos. Una política fiscal expansionista genera presiones para que aumenten los tipos de interés, estimula la entrada de capitales y hace que aumente de valor el tipo de cambio. Las autoridades deben intervenir: aumentando la masa monetaria para mantener el tipo de cambio al mismo nivel y estimular la economía para que aumente el producto y rebajando los tipos de interés. Al aumentar el producto y los ingresos, aumenta la demanda de importaciones y empeora la balanza en cuenta corriente, que ha de financiarse con un aumento de las entradas de capital.

La conclusión de que la política fiscal es más eficaz en determinadas circunstancias es correcta sobre todo en los casos en que se considera que el déficit fiscal o el aumento excesivo del crédito interno, o ambas cosas, son las causas de las crisis de la balanza de pagos, y las autoridades no desean devaluar la moneda nacional. No obstante, principalmente como resultado de la crisis financiera asiática, es posible que los responsables de la formulación de políticas apliquen esta recomendación con más prudencia si los desequilibrios fiscales dejan de ser la causa del problema.<sup>40</sup>

Cuando se recurre a la política fiscal para limitar la demanda interna, también es muy importante la estructura de las medidas fiscales. Como se ha señalado, si los presupuestos públicos dependen excesivamente de una única fuente de ingresos -por ejemplo, los ingresos arancelarios en el caso de muchos países en desarrollo- la eficacia de la política fiscal se reduce en gran medida.<sup>41</sup> Aunque puede seguir siendo necesario reducir los déficit presupuestarios, la incapacidad de los gobiernos de diversificar la base impositiva o aumentar la eficiencia de la recaudación de impuestos es un lastre que frena al crecimiento de la economía nacional. En consecuencia, la reducción del déficit fiscal tiende a deprimir el comercio.

Al gozar de más libertad en la esfera fiscal, las autoridades deben asegurarse de que el aumento del ahorro público no se vea contrarrestado por una reducción del ahorro privado. El aumento de los impuestos directos reduce los ingresos disponibles y, con toda seguridad, los ahorros de los hogares. El aumento de los impuestos a las empresas crea incentivos adversos para que éstas aumenten la producción, los ingresos, el empleo y

<sup>39</sup> La presión para que aumenten las tasas de interés se puede compensar con un aumento de la demanda de instrumentos de deuda del Estado por parte de los hogares y las empresas (situación característica del Japón en los últimos años).

<sup>40</sup> Véanse más detalles en Mussa y Savastano (1999).

<sup>41</sup> Como se señala en la subsección 4 c) *supra*, naturalmente es posible reemplazar los ingresos perdidos como resultado de las reducciones arancelarias. Esos recursos deben ser resultado de una reforma eficaz del sistema de impuestos indirectos, que consiste en establecer un impuesto al valor añadido o mejorarlo, mejorar la administración de los impuestos o reducir las crestas arancelarias. Además, la reducción de los aranceles se podría compensar con creces aumentando el volumen de las importaciones y, posiblemente, los ingresos arancelarios, y reduciendo los incentivos para el contrabando.

los salarios. El incremento de los impuestos indirectos sobre los insumos intermedios aumenta los costos de producción y tiene un efecto adverso en las actividades productivas. Si se pretende reducir el déficit en cuenta corriente, la finalidad de las políticas que se adopten debe ser aumentar el ahorro agregado.

### e) Liberalización del sector financiero

Hasta ahora hemos considerado sólo la forma en que los gobiernos utilizan los instrumentos de política macroeconómica centrados en el gasto agregado. Los desequilibrios pueden tener su origen en distorsiones de carácter estructural que no pueden eliminarse eficazmente con medidas centradas en la demanda agregada. Es más, puede incluso ocurrir, en algunos casos, que las limitaciones de carácter estructural y la necesidad de eliminarlas aplicando medidas estructurales sean un elemento dominante del programa de reformas normativas. No obstante, como las medidas estructurales son medidas a largo plazo y requieren tiempo para surtir efecto, y como las crisis de las balanzas de pagos exigen una solución inmediata, las políticas macroeconómicas seguirán teniendo importancia crítica, pero tal vez sea necesario combinarlas con medidas estructurales apropiadas.

Las medidas estructurales que se adopten dependen, naturalmente, de las circunstancias concretas de cada país. En la actualidad, la medida de carácter estructural que se discute con más frecuencia es la liberalización del sector financiero. ¿Deberían los países liberalizar sus mercados financieros internos o deberían seguir imponiendo restricciones a la circulación del capital? En particular ¿contribuiría la liberalización de los mercados financieros internos al restablecimiento del equilibrio externo?<sup>42</sup>

#### Enfoques de la liberalización del sector financiero

La forma de encarar la liberalización del sector financiero varía según el país. Los sectores financieros de la mayoría de los países en desarrollo siguen sujetos a muchas restricciones. En cambio, los mercados financieros de los países desarrollados son mercados abiertos, a pesar de que la apertura de esos mercados es un fenómeno relativamente reciente. Además, un gran número de países en transición han procedido activamente a liberalizar sus sectores financieros y permitir la competencia extranjera.<sup>43</sup>

Los objetivos de la liberalización y la desreglamentación financieras varían según la índole de las distorsiones existentes en los mercados financieros. Esas distorsiones pueden afectar a los mercados de operaciones de cambio, así como a los mercados monetarios y otros mercados financieros nacionales donde se cotizan instrumentos denominados en moneda nacional. Los mercados de divisas pueden verse afectados por restricciones impuestas a las transacciones en monedas extranjeras, que pueden abarcar desde restricciones a la utilización de los ingresos de exportación hasta restricciones a los préstamos en monedas extranjeras obtenidos por las empresas en el extranjero o restricciones a la adquisición de activos internos por residentes extranjeros.

Los objetivos de las reformas destinadas a desreglamentar los mercados financieros internos también varían según las condiciones locales. En la mayoría de los casos se han observado las distorsiones siguientes: i) restricciones a la flexibilidad de los bancos para determinar el precio de sus préstamos según el riesgo del mercado (cuya solución es la desreglamentación de los tipos de interés); ii) restricciones a la asignación del crédito (cuya solución es la eliminación de los "créditos dirigidos"); iii) obstáculos que impiden que las instituciones financieras ofrezcan una mayor variedad de instrumentos financieros para que los consumidores tengan más posibilidades de elección y que los bancos se protejan contra los riesgos crediticios y no crediticios, y iv) obstáculos que impiden que las instituciones financieras mejoren la gestión y aumenten la eficiencia de sus operaciones mediante consolidaciones y fusiones en el mercado.

<sup>42</sup> La liberalización de los mercados financieros no es un mero instrumento de gestión de la balanza de pagos, y sus beneficios son mucho más amplios. En esta sección no se examinan los aspectos más generales de la cuestión. Véase una reseña de los estudios pertinentes en Prasad *et al.*, (2003).

<sup>43</sup> La política consistente en liberalizar las cuentas de capital y los mercados financieros en situaciones difíciles caracterizadas por desequilibrios en cuenta corriente ha sido muy controvertida, sobre todo después de la crisis financiera de Asia Sudoriental en 1997. Esta cuestión se examina con más detalle en el texto.

### La liberalización del sector financiero y la política comercial

Las razones en que se basan estos distintos enfoques de la liberalización del sector financiero están relacionadas sobre todo con las preocupaciones expresadas por los países acerca de los efectos probables de la libre circulación del capital en la estabilidad de sus tipos de cambio, su sector financiero, su tasa de inflación y su comercio. ¿Aumentará la libre circulación del capital la inestabilidad financiera y del producto a nivel interno, en lugar de contribuir a financiar los déficit en cuenta corriente? Si mejora el acceso de los capitales extranjeros a los mercados nacionales, ¿aumentará el potencial económico del país receptor y se facilitará de ese modo la gestión de la balanza de pagos? En síntesis, lo que suscita estas preocupaciones es los aumentos repentinos de capitales extranjeros que pueden producirse cuando se eliminan las restricciones a los movimientos de capital y la fuga de capitales que, en muchos casos, ha sido una característica de las etapas posteriores a las crisis financieras.

La aceleración repentina de las corrientes de capital da lugar a un aumento excesivo de la liquidez monetaria. Este aumento debe “absorberse” para evitar presiones inflacionarias, pero esto entraña un costo muy alto, ya que aumentan los tipos de interés y ello atrae más capitales, que reducen aún más la eficacia de la política monetaria. Sin embargo, la flexibilidad de los tipos de cambio tampoco es una panacea. Si los tipos de cambio son flexibles, la moneda nacional aumenta de valor y esto, a su vez, conduce a un aumento del déficit en cuenta corriente. Además, al subir las tasas de interés aumentan los pagos por concepto del servicio de la deuda y el porcentaje de gastos no discrecionales del Estado y de las empresas. La flexibilidad de la política fiscal se reduce aún más y los balances de los bancos empeoran a medida que aumenta la proporción de préstamos improductivos.

### ¿Ha sido beneficiosa la liberalización del sector financiero?

Los datos sobre la influencia de la liberalización del sector financiero en la inestabilidad macroeconómica no son concluyentes. En un estudio anterior de Razin y Rose (1994) se llegaba a la conclusión de que no había un vínculo significativo entre la liberalización del sector financiero y la inestabilidad del producto, el consumo y la inversión. Siguiendo estos mismos lineamientos, Easterly, Islam y Stiglitz (2000) y O'Donnell (2001) observan que cuanto más alto es el nivel de desarrollo del sector financiero de un país y el grado de integración financiera, menor es la inestabilidad. Dicho de otro modo, el grado de integración financiera es importante: cuanto más profunda esa integración, en mejores condiciones está el sector financiero para hacer frente a los aumentos repentinos de las entradas y salidas de capitales.

El análisis más detallado de la relación entre la liberalización del sector financiero y los resultados macroeconómicos que se ha realizado hasta la fecha es un estudio reciente de Prasad, Rogoff, Wei y Kose (2003). El estudio es particularmente interesante porque los autores abordan el tema desde la perspectiva de los países en desarrollo cuyos sectores financieros podrían, en teoría, beneficiarse en gran medida si eliminaran las restricciones cambiarias par el capital extranjero y las restricciones del acceso a sus mercados financieros. Los autores han reunido datos de las obras publicadas sobre el tema y de sus propios estudios. Es útil resumir sus conclusiones: “las principales conclusiones que se derivan del análisis son aleccionadoras pero, en muchos sentidos, son informativas desde un punto de vista normativo. Es cierto que muchos países en desarrollo con un alto grado de integración financiera también han tenido tasas más elevadas de crecimiento. También es cierto que, en teoría, la liberalización del sector financiero podría contribuir al crecimiento de muchas maneras. No obstante, un examen sistemático de los datos pertinentes parece indicar que es difícil establecer una relación causal entre el grado de integración financiera y el aumento efectivo del producto. También son escasos los datos que confirman que la integración financiera ha ayudado a los países en desarrollo a estabilizar mejor las fluctuaciones del aumento del consumo”.<sup>44</sup>

<sup>44</sup> Véase Prasad et al. (2003), página 1. Los autores consideran que la inestabilidad del consumo es una medida más precisa de la estabilidad macroeconómica.

No obstante, de este estudio se derivan algunos principios generales. La calidad de las instituciones nacionales y la estabilidad macroeconómica, reforzada con políticas macroeconómicas, tiene importancia crítica para atraer inversiones extranjeras directas (IED). Además, como en la mayoría de los casos las IED son menos inestables que las inversiones de cartera, las corrientes de IED afianzan la estabilidad macroeconómica. En algunos estudios recientes, como los de Lehman (2002) y Brada y Tomsik (2003), se señala que las IED contribuyen de manera positiva al equilibrio de la balanza de pagos y que esa contribución puede ser muy considerable.

La conclusión de que la oferta de capitales extranjeros depende, entre otras cosas, de la estabilidad macroeconómica ha sido corroborada con otros datos empíricos. Algunos de esos datos se resumen en la sección C del cuadro IIA.1. Los estudios enumerados en esa sección se refieren a dos clases diferentes de fuentes de capital extranjero: las IED y las corrientes de asistencia externa. Esos estudios confirman la importante influencia de las condiciones macroeconómicas en la oferta de IED y de ayuda externa.<sup>45</sup> Naturalmente, las condiciones macroeconómicas son sólo uno de varios factores diferentes que influyen o determinan los movimientos de capitales extranjeros. No obstante, como muestran claramente todos esos estudios, tienen importancia crítica.

### *Determinación de la secuencia de las medidas*

La cuestión de determinar la secuencia de las reformas económicas es siempre controvertida, y la de determinar la secuencia de las medidas de liberalización del sector financiero también plantea dificultades. No obstante, de los estudios sobre la materia y la experiencia práctica se han sacado varias conclusiones que cuentan con una aceptación bastante amplia.

La relación entre la liberalización del comercio y la estabilidad macroeconómica es quizá la cuestión relacionada con la secuencia de las medidas que se ha examinado más ampliamente. Como se observa en muchos estudios empíricos, es muy poco probable que un período de inestabilidad macroeconómica (es decir, de inflación) sea el momento oportuno para liberalizar el régimen comercial. La inflación interna, los niveles insostenibles de deuda externa e interna, la inestabilidad de los tipos de cambio y la deficiente aplicación de las políticas macroeconómicas hacen que los inversores y los consumidores pierdan la confianza. Esto, a su vez, pone en peligro el proceso de liberalización del comercio, ya que su éxito depende de manera crítica de la disponibilidad de fondos de inversión. Cualquier modificación no uniforme de los aranceles (o los contingentes) afecta a los precios relativos de los productos y, en consecuencia, el atractivo de distintos sectores de la economía. Si cambian los incentivos sectoriales, habrá una transferencia de recursos de las ramas de producción menos rentables a otras de mayor rentabilidad, pero ello no ocurrirá si los inversores pierden la confianza. Además, es muy probable que, incluso si se introducen cambios uniformes en los aranceles, sea necesario aumentar las inversiones, ya que la intensificación de la competencia obligará a las empresas a buscar nuevas formas de mantener su competitividad (por ejemplo, adquiriendo nuevas tecnologías).

Sin embargo, en muchos casos se han tomado medidas de liberalización del comercio incluso cuando ha habido inestabilidad macroeconómica. La decisión de liberalizar el comercio en esos casos se ha basado en la convicción de que el aumento de la competencia induciría a las empresas a tomar medidas internas para aumentar la eficiencia sin hacer nuevas inversiones. Por lo tanto, implícitamente se ha partido del supuesto de que las empresas no utilizan al máximo su capacidad de producción. En realidad, esto es precisamente lo que ocurre en la práctica, sobre todo en épocas de inestabilidad macroeconómica. En síntesis, el orden en que se adoptan las medidas de política comercial en relación con el proceso de estabilización macroeconómica depende de manera crítica de las apreciaciones sobre el impacto probable de esas decisiones en las inversiones y sobre la reacción probable de las empresas ante la competencia del exterior.

<sup>45</sup> La importancia de la estabilidad macroeconómica en la oferta de ayuda externa parece aceptarse ampliamente en los estudios sobre el tema, en tanto que el vínculo entre la eficacia de la ayuda y el crecimiento económico es una cuestión mucho más controvertida. Esta última cuestión no se examina en el presente informe. Véanse más detalles del debate sobre esta cuestión en, por ejemplo, Easterly (1999).

Además, se deben tener en cuenta varias otras cuestiones relacionadas con la secuencia de las medidas. En primer lugar, es muy probable que haya una fuerte correlación entre la liberalización de los mercados financieros y la de otros mercados. Según Aizenman (2003), los países con regímenes comerciales más liberalizados también tienen sectores financieros más accesibles. Esta fuerte correlación se puede explicar de distintas maneras. La explicación más sensata parece ser que los países que están muy integrados en los mercados mundiales de mercancías también requieren una mayor integración de los servicios financieros.

En segundo lugar, lo normal es que los países liberalicen sus cuentas corrientes antes de liberalizar sus cuentas de capital. Dicho de otro modo, estos países han eliminado en primer lugar las restricciones a las transacciones con monedas extranjeras que afectan a la cuenta corriente de la balanza de pagos antes de eliminar las restricciones a los movimientos de capital.

En tercer lugar, la secuencia inversa, es decir, la liberalización de la cuenta de capital en primer término, es muy poco común. Los países cuyos mercados de bienes y servicios están muy protegidos entrañan riesgos adicionales para los inversores. Las industrias protegidas aumentan la incertidumbre de los inversores acerca de las probabilidades de que esas industrias lleguen a ser competitivas en el plano internacional. Además, los gobiernos suelen proteger los sectores en los que los países no tienen ventajas relativas, con lo cual se reducen más las perspectivas de rentabilidad en el futuro.

#### **f) Una consecuencia de carácter normativo: perturbaciones que afectan a la balanza de pagos, políticas óptimas y normas de la OMC**

El GATT de 1994 contiene varias disposiciones que permiten establecer restricciones cuantitativas en los casos en que un país experimenta un desequilibrio en la balanza de pagos. El artículo XII del GATT de 1994 permite que los Miembros de la OMC limiten el volumen de importaciones para proteger su balanza de pagos. El GATT de 1994 también contiene otra disposición sobre restricciones en relación con la balanza de pagos que se aplica a los países en desarrollo. La sección B del artículo XVIII del GATT de 1994 permite que los países en desarrollo limiten el volumen o el valor de las importaciones “con el fin de salvaguardar su situación financiera exterior y obtener un nivel de reservas suficiente para la ejecución de su programa de desarrollo económico”. De este modo se reconoce el carácter estructural de los problemas que afectan a la balanza de pagos de muchos países en desarrollo, que han experimentado más inestabilidad fiscal que los países desarrollados. Un factor importante en relación con esta disposición ha sido el desfase entre los gastos de las autoridades centrales y la capacidad de éstas para generar ingresos mediante impuestos. La exigencia de crear una infraestructura y prever un sistema de seguridad social en muchos casos se contrapone a la dificultad de recaudar impuestos en economías en las que el sector informal es importante, muchas empresas son de reducido tamaño y la evasión fiscal es endémica.

No obstante, entre los Miembros de la OMC se reconoce cada vez más que las restricciones cuantitativas son ineficientes para reestablecer el desequilibrio de la balanza de pagos. Así pues, en el Entendimiento de la Ronda Uruguay relativo a las disposiciones del GATT de 1994 en materia de Balanza de Pagos se alienta a todos los Miembros de la OMC, incluidos los países en desarrollo, a dar preferencia a “medidas basadas en los precios”, como los recargos a la importación u otras medidas comerciales equivalentes que repercutan en el precio de las mercancías importadas.

## 7. OBSERVACIONES FINALES

La finalidad principal de la presente sección ha sido explicar los vínculos entre el comercio y la política comercial, por un lado, y los resultados y las políticas macroeconómicas por otro. Se han examinado diversas medidas que pueden aplicarse para rectificar los desequilibrios externos, así como el efecto de esas medidas en el comercio.

En el examen de estos vínculos se ha tratado una cuestión en particular: centrar la atención en un desequilibrio externo y elegir uno de varios instrumentos normativos para rectificarlo. Sin embargo, en la práctica, las autoridades rara vez subordinan sus políticas macroeconómicas a las exigencias de la gestión de la cuenta corriente. Tienen otros objetivos, como controlar la inflación interna o la tasa de desempleo interno. Esto significa que los gobiernos rara vez mantienen una posición totalmente neutral cuando se enfrentan a un déficit insostenible en la balanza de pagos. En síntesis, procurarán restablecer el equilibrio externo y al mismo tiempo mantener o restablecer el equilibrio interno.

Las políticas comerciales liberalizadas desempeñan un importante papel para restablecer el equilibrio macroeconómico. Los regímenes comerciales liberalizados ayudan a fortalecer las perspectivas de crecimiento de los países, factor crítico para mantener una balanza de pagos equilibrada. Al fomentar el comercio, esas políticas promueven la integración del país en los mercados mundiales y fortalecen su capacidad para aprovechar las economías de escala y participar de manera más eficiente en los procesos mundiales de especialización. Además, la liberalización de los regímenes comerciales aumenta la transparencia de las políticas y las instituciones públicas.

En este estudio se llega a la conclusión de que la aplicación de restricciones al comercio como medio de restablecer el equilibrio externo es muy desaconsejable. Los efectos de esas restricciones son asimétricos y reducen el bienestar. Además, las restricciones al comercio posiblemente mejoran la balanza de pagos sólo a corto plazo. Una segunda conclusión importante es que la liberalización de la política comercial no basta para que un país se integre más en los mercados mundiales. Las políticas comerciales liberalizadas fracasarán si no van acompañadas de políticas macroeconómicas sensatas. Esto pone de relieve la necesidad de políticas que apoyen la estabilidad macroeconómica. Los países con un régimen comercial liberalizado tienden a crecer más rápidamente y también son más estables desde un punto de vista financiero. Además, lo que es válido para las políticas macroeconómicas también lo es para las políticas de otra índole. Si hay otras distorsiones que entorpecen el funcionamiento de la economía, será necesario adoptar conjuntamente otras políticas apropiadas para eliminarlas.



## B LA INFRAESTRUCTURA EN EL COMERCIO Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

En esta sección se examina la forma en que la infraestructura y los servicios de infraestructura esenciales apoyan el comercio, y en que la calidad y el costo de la infraestructura y los servicios conexos afectan al comercio. La sección incluye un análisis de la infraestructura de transporte (carreteras, ferrocarriles, aeropuertos, puertos, etc.) y de los servicios prestados por el sector de transporte y logística, así como de las redes de telecomunicaciones y de los servicios prestados a través de esas redes. Se trata de sectores relacionados con la infraestructura física que son cruciales para transportar bienes y servicios de los países exportadores a los países importadores. Los pagos por los bienes y los servicios fluyen en la dirección opuesta, de los importadores a los exportadores, y los servicios financieros forman también por eso parte de los servicios de infraestructura que apoyan el comercio. Por último, varios servicios prestados a las empresas desempeñan una función importante en la intermediación o la vinculación de exportadores e importadores. Esos servicios logísticos reducen los costos de transacción del comercio internacional y son también así servicios de infraestructura que apoyan el comercio.

Tras determinar que los servicios de infraestructura y los servicios conexos desempeñan una función crucial en el flujo del comercio internacional, se pasa a examinar la forma de aumentar la eficiencia y la eficacia de esos servicios. Los servicios de infraestructura están sujetos en diversa medida a imperfecciones del mercado que requieren reglamentación estatal, pero los adelantos tecnológicos de los últimos 10 años han transformado el entorno competitivo en que se prestan, en particular en el caso de las telecomunicaciones. En consecuencia, para hacer que los servicios de infraestructura sean más eficientes, pueden ser necesarias medidas de política estatal y posiblemente reformas reglamentarias. Estas medidas complementan las políticas comerciales porque las ganancias obtenidas del comercio dependen a menudo de la calidad de la infraestructura y los servicios conexos. La infraestructura física puede considerarse al menos en parte un bien público, y la intervención estatal resulta necesaria para asegurar la eficiencia.

Estos servicios apoyan el comercio, sean o no a su vez objeto de comercio. Sin embargo, cada vez son más negociables y se negocian, y la apertura al comercio en ese tipo de servicios es una vía mediante la cual es posible mejorar la calidad y reducir los costos. En la sección se examina por último la interfaz entre la reglamentación interna e internacional cuando se negocian servicios de infraestructura, concentrando la atención en la forma de mejorar la eficacia y la eficiencia. Se dedica una subsección a cada uno de los cuatro sectores de servicios de infraestructura.

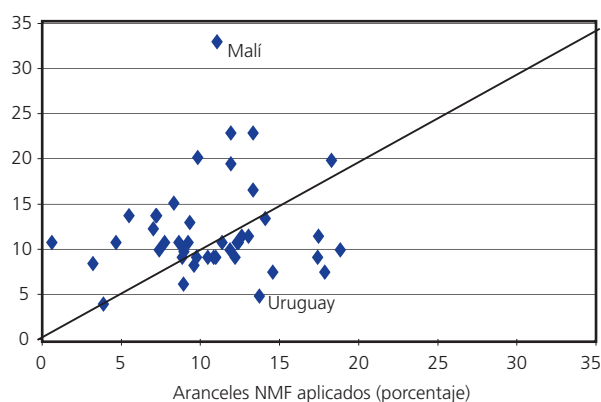
### 1. SERVICIOS DE TRANSPORTE

La tasa efectiva de protección de los costos de transporte puede en muchos casos ser mayor que la que proporcionan los aranceles. Un estudio reciente del Banco Mundial (2001) muestra que en el caso de 168 de 216 interlocutores comerciales de los Estados Unidos, los obstáculos creados por los costos de transporte superaban con creces los obstáculos arancelarios. Para la mayoría de los países de África Subsahariana, la incidencia de los costos de transporte en las exportaciones (la parte correspondiente a los costos de transporte marítimo internacional en el valor del comercio) equivale a cinco veces la incidencia del costo de los aranceles (los derechos *ad valorem* realmente pagados ponderados en función del comercio). En el gráfico IIB.1 se observa que en muchos países de América Latina y el Caribe un importador paga relativamente más por el transporte que por los aranceles (estos países se representan mediante las observaciones por encima de la línea de 45 grados en el gráfico).

Además, los costos de transporte varían según las regiones y los productos. El cuadro IIB.1 muestra que los costos de transporte de los países en desarrollo son en promedio un 70 por ciento superiores a los de los países desarrollados. Los costos de flete son mayores en África, donde equivalen al doble del promedio mundial.

### Gráfico IIB.1 Importancia relativa de los costos de transporte y los aranceles como obstáculos al comercio

Costos de flete (porcentaje del valor de importación)



*Nota:* Los datos corresponden a los Estados Unidos, Nueva Zelandia y algunos países en desarrollo de América Latina, el Caribe y África. Último año disponible.

*Fuente:* UNCTAD, Review of Maritime Transport (2002 and 2003a); OMC - BID; Hummels (1999a).

Al nivel de las industrias, los costos de transporte son especialmente altos en los países que producen bienes con un bajo valor en relación con el peso. En general, los productos agrícolas y de la minería tienen un costo de transporte más alto que los productos manufacturados (cuadro IIB.2).

### Cuadro IIB.2 Costos de transporte como fuente de ventajas comparativas

(Tasas de flete ponderadas con arreglo al comercio en porcentaje de las importaciones, 1994)

|                                        | Estados Unidos | Nueva Zelandia | Argentina  | Brasil     | Chile      | Paraguay    | Uruguay    |
|----------------------------------------|----------------|----------------|------------|------------|------------|-------------|------------|
| <b>Todos los productos</b>             | <b>3,8</b>     | <b>8,3</b>     | <b>7,5</b> | <b>7,3</b> | <b>8,8</b> | <b>13,3</b> | <b>4,6</b> |
| Alimentos y animales vivos             | 8,2            | 14,5           | 9,9        | 10,4       | 12,7       | 12,0        | 3,6        |
| Bebidas y tabaco                       | 6,9            | 9,4            | 11,3       | 9,0        | 8,4        | 10,4        | 4,8        |
| Materiales crudos                      | 8,2            | 16,3           | 15,2       | 7,7        | 12,0       | 10,2        | 3,7        |
| Combustibles minerales, lubricantes    | 6,6            | 9,9            | 14,7       | 10,7       | 11,8       | 20,9        | 4,7        |
| Aceites y grasas animales y vegetales  | 7,1            | 10,6           | 10,8       | 5,4        | 9,3        | 12,5        | 2,6        |
| Productos químicos y productos conexos | 4,5            | 9,0            | 7,6        | 6,8        | 10,2       | 10,4        | 3,0        |
| Manufacturas (por material)            | 5,3            | 10,0           | 9,4        | 8,5        | 10,9       | 11,2        | 4,7        |
| Maquinaria y equipo de transporte      | 2,0            | 6,3            | 5,6        | 5,1        | 6,3        | 13,8        | 4,1        |
| Manufacturas varias                    | 4,7            | 6,6            | 9,3        | 8,1        | 9,1        | 15,2        | 5,8        |
| Todos los demás productos              | 1,0            | 0,6            | 4,5        | 0,8        | 7,6        | 6,8         | 2,5        |

*Nota:* Dada la disponibilidad limitada de los datos, se comunican los costos de transporte correspondiente a 1994 a fin de permitir las comparaciones entre países.

*Fuente:* Hummels (1999a) sobre la base del Censo de los Estados Unidos, estadísticas de Nueva Zelandia y la secretaría de la ALADI.

Son varios los factores que determinan los diferentes costos de transporte en los distintos países. La distancia de los principales mercados y otras características geográficas son sólo dos de estos factores. Por ejemplo, se calcula que una duplicación de la distancia aumenta las tasas globales de flete entre un 20 y un 30 por ciento<sup>46</sup> y que los países sin litoral hacen frente en promedio a costos de transporte un 50 por ciento más altos que las economías costeras por lo demás equivalentes (Limão y Venables, 2001). Otros factores importantes que afectan a los costos de transporte son la magnitud de los desequilibrios comerciales del país<sup>47</sup> el tipo de productos que un país exporta

<sup>46</sup> Por ejemplo, Hummels (1999a) estima una elasticidad de la distancia igual a 0,27.

<sup>47</sup> Por ejemplo, si las exportaciones de un país a un interlocutor comercial superan con mucho sus importaciones, muchos transportistas se verán obligados a transportar contenedores vacíos en el viaje de regreso. En consecuencia, el costo total del viaje de regreso recaerá sobre el exportador. Por el contrario, si los volúmenes de exportaciones e importaciones bilaterales son similares, los contenedores pueden utilizarse también en parte en el viaje de regreso. En consecuencia, el costo total del flete puede compartirse parcialmente entre los interlocutores comerciales.

o importa, el grado de utilización de contenedores en el transporte, el tráfico por rutas determinadas, la calidad de la infraestructura de transporte y la eficiencia de los servicios de transporte conexos.

Los costos de transporte elevados serán un obstáculo para el comercio y harán difícil obtener beneficios de la liberalización del comercio. Las diferencias entre países en los costos de transporte, incluidos los costos relativos entre diferentes modos de transporte, son una fuente de ventajas absolutas y comparativas y afectan al volumen y la composición del comercio. Por ejemplo, un país con costos de transporte aéreo relativamente bajos puede tener una ventaja comparativa en las mercancías para las que el factor tiempo es importante.

Como indicación de la importancia relativa de los distintos modos de transporte para el comercio, en el cuadro IIB.3 *infra* se muestra la parte del comercio que se transporta por tierra, agua, y aire en los Estados Unidos y el Japón. Las características geográficas explican evidentemente las cifras equivalentes a cero del comercio por tierra del Japón. De manera análoga, el comercio por tierra en el caso de los Estados Unidos se refiere solamente al comercio con el Canadá y México. Sin embargo, estos datos proporcionan con toda información útil. Una comparación entre las partes correspondientes en valor y peso sugiere que los productos que se caracterizan por coeficientes altos de valor/peso se transportan principalmente por aire, en tanto que los que se caracterizan por coeficientes de valor/peso bajos se transportan principalmente por agua.

**Cuadro IIB.3**

**Comercio de mercancías de los Estados Unidos por modo de transporte, 2001**

(porcentajes basados en los valores y el peso)

| Modo   | Estados Unidos |      |               |      | Japón         |      |               |      |
|--------|----------------|------|---------------|------|---------------|------|---------------|------|
|        | Importaciones  |      | Exportaciones |      | Importaciones |      | Exportaciones |      |
|        | Valor          | Peso | Valor         | Peso | Valor         | Peso | Valor         | Peso |
| Agua   | 45,5           | 78,7 | 27,2          | 75,1 | 70,7          | 99,8 | 74,8          | 99,2 |
| Aire   | 23,4           | 0,3  | 34,4          | 0,6  | 29,3          | 0,2  | 29,3          | 0,8  |
| Tierra | 26,2           | 20,8 | 29,5          | 23,9 | 0,0           | 0,0  | 0,0           | 0,0  |
| Varios | 5,0            | 0,2  | 8,9           | 0,8  | 0,0           | 0,0  | 0,0           | 0,0  |

*Nota:* El transporte por tierra incluye el transporte por ferrocarril, por camión y por oleoductos y gasoductos.

*Fuentes:* Departamento de Transporte de los Estados Unidos, Estadísticas de la Oficina de Transporte, mayo de 2002; Asociación de Aranceles del Japón, informe resumido sobre el comercio del Japón, diciembre de 2002.

El resto de esta subsección se centra en la infraestructura de transporte y los servicios conexos de transporte por mar, tierra y aire. Se analiza el papel que desempeñan los servicios de transporte en el comercio y la integración internacional. Se examina a continuación la estructura de mercado de la industria de transporte. Por último, se evalúan las opciones de que disponen los encargados de formular las políticas para hacer más eficaces los servicios de transporte.

## a) La eficacia de la infraestructura de transporte difiere mucho entre países

La mala infraestructura de transporte o los servicios de transporte ineficientes se reflejan en costos de transporte directos más altos y tiempos de entrega más largos. La mejora de la infraestructura del país puede influir mucho en el costo de comercialización. Un estudio de Limão y Venables (2001) muestra que si la infraestructura de un país mejora de tal forma que el país avanza desde el punto medio (mediana) entre 64 países al 25 por ciento superior, los costos de transporte se reducirán en una cantidad equivalente a 481 km de viaje por tierra y 3.989 km de viaje por mar. Los volúmenes de comercio aumentarán también en un 68 por ciento, lo que equivale a estar 2.005 km más cerca de otros países. De manera análoga, los servicios de transporte ineficientes significan costos globales de transporte más altos.

### i) Transporte marítimo

El comercio marítimo mundial ascendió a 5.900 millones de toneladas de mercancías embarcadas en 2002, un aumento del 0,8 por ciento con respecto al año anterior. En 2002, la parte correspondiente a las exportaciones marítimas de los países en desarrollo equivalía al 49,4 por ciento, en tanto que la correspondiente a los países desarrollados era del

40,4 por ciento.<sup>48</sup> El transporte marítimo constituye para muchos países el modo de transporte más importante para el comercio. Por ejemplo, en el caso del Brasil, Chile, Colombia y el Perú, más del 95 por ciento de las exportaciones en términos de volumen (casi 75 por ciento en términos de valor) se transporta por vía marítima.

En el cuadro IIB.4 se muestran los costos medios de las seis líneas de transporte regular más importantes en las principales rutas marítimas comerciales.<sup>49</sup> La comparación directa de las tasas de flete de las seis empresas en 2000 y 2002 parece sugerir que los costos de transporte marítimo han bajado. Sin embargo, un análisis de los datos históricos sobre los costos de transporte marítimo totales muestra un panorama diferente. Los índices de precios de las líneas de transporte regular en el caso del comercio de Alemania, por ejemplo, muestran un aumento importante de las tarifas transoceánicas en el período de 1970 a 2000. Las causas de esta sorprendente tendencia son las tarifas portuarias más altas y el aumento de la velocidad de los buques (Hummels, 1996). El cuadro IIB.4 muestra también que las tasas de flete difieren mucho según las rutas. Las grandes diferencias de precios sugieren que algunos países tienen una desventaja significativa en términos de competitividad y de su capacidad para captar las ganancias del comercio. Por último, las tasas de flete marítimo no son simétricas -la tasa media para el transporte de Asia a los Estados Unidos equivale a más del doble de la correspondiente al transporte de los Estados Unidos a Asia-. Aunque las tasas correspondientes a los envíos con dirección oeste han sido las que más han bajado desde 2000, las tasas de flete marítimo para las cargas embarcadas en Asia siguen siendo las más altas.

Hay varios factores que explican las diferencias entre países en las tasas de flete marítimo entre las rutas con dirección oeste y con dirección este y entre regiones. Entre ellas están los desequilibrios comerciales, la composición de productos de las exportaciones, la medida en que se utilizan contenedores para el transporte<sup>50</sup> la distancia media de los países importadores, los costos de manipulación en las terminales y la eficiencia de los puertos. En lo que respecta a la eficiencia de los puertos, en un estudio reciente se ha calculado que el estar dentro del 25 por ciento de los puertos menos eficientes equivale a estar 5000 millas más lejos del mercado principal más cercano, en comparación con estar en el 25 por ciento de los puertos más eficientes. Esto equivale a una reducción de los costos de flete de más del 12 por ciento (Clark *et al.*, 2004). El cuadro IIB.2 muestra que los costos de manipulación en el puerto<sup>51</sup> son más bajos en los puertos más eficientes.<sup>52</sup>

**Cuadro IIB.4**  
**Tarifas de flete marítimo de las tres principales líneas de transporte regular, 2000-2002**  
(\$ por TEU y cambio porcentual)

|                       | 2000  | 2002  | Cambio<br>(2000-02) |
|-----------------------|-------|-------|---------------------|
| <b>Transpacífico</b>  |       |       |                     |
| EE.UU.-Asia           | 852   | 768   | -9,9                |
| Asia-EE.UU.           | 2'013 | 1'502 | -25,4               |
| <b>Europa-Asia</b>    |       |       |                     |
| Europa-Asia           | 741   | 663   | -10,5               |
| Asia-Europa           | 1'620 | 1'172 | -27,7               |
| <b>Transatlántico</b> |       |       |                     |
| EE.UU.-Europa         | 976   | 832   | -14,8               |
| Europa-EE.UU.         | 1'204 | 1'182 | -1,8                |

*Nota:* Promedio de las seis principales líneas de transporte regular. Los datos anuales son promedios de los datos trimestrales. TEU es una unidad equivalente a 20 pies, o un contenedor de tamaño estándar.

*Fuente:* UNCTAD, Review of Maritime Transport (2002, 2003a).

Son determinantes de la eficiencia de los puertos la calidad de la infraestructura portuaria y la estructura de mercado de los servicios portuarios. Por una parte, la mejor calidad de la infraestructura facilita las operaciones portuarias, como la manipulación de la carga, el almacenamiento, el abastecimiento de combustible y de

<sup>48</sup> La parte correspondiente a los países desarrollados de las importaciones por vía marítima era el 60,3 por ciento, en tanto que la de los países en desarrollo era el 31,4 por ciento.

<sup>49</sup> La falta de datos públicamente disponibles impide una comparación de los costos de transporte marítimo a nivel de países.

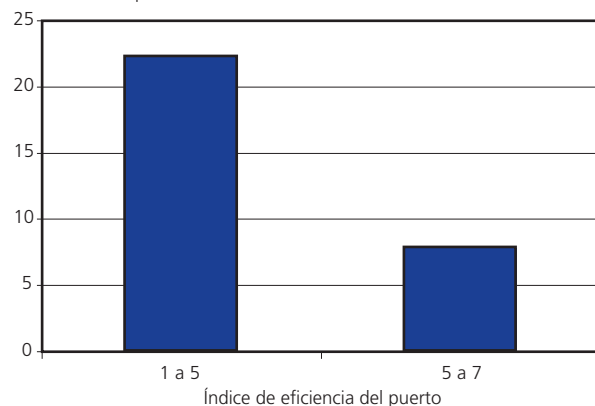
<sup>50</sup> El tráfico portuario de contenedores se distribuye de manera desigual entre regiones. Equivale al 45 por ciento del tráfico total en Asia Sudoriental, el 23 por ciento en Europa, el 16 por ciento en América del Norte, el 6 por ciento en Oriente Medio, el 4 por ciento en América Central y Sudamérica, y el 3 por ciento en África.

<sup>51</sup> Los costos de manipulación en el puerto se dividen por el PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo a fin de tener en cuenta factores distintos de la eficiencia de los puertos que pueden afectar a la productividad a nivel de países.

<sup>52</sup> El índice de eficiencia de puertos utilizado para el gráfico en los estudios de Clark *et al.*, (2004) y de Micco y Pérez (2001) es el comunicado en el Global Competitiveness Report (WEF, distintos años). Se basa en encuestas realizadas por empresas representativas en cada país. La pregunta que se hacía era la siguiente: "Los servicios portuarios y las vías marítimas interiores son amplios y eficientes" (1 para "decididamente en desacuerdo", 7 para "decididamente de acuerdo").

**Gráfico IIB.2**  
**Costos de manipulación en el puerto y eficiencia**

Costos de manipulación<sup>a</sup>



<sup>a</sup> \$ por coeficiente de deflación TEU/PIB.

*Nota:* TEU es una medida de contenedores estándar que corresponde a una unidad equivalente a 20 pies. Los países incluidos son: Alemania, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, China, España, Estados Unidos, Filipinas, Francia, Italia, Japón, Malasia, Países Bajos, Reino Unido, Singapur y Tailandia.

*Fuente:* WEF (1999); Micco y Pérez (2001).

agua y los servicios de reparación de emergencia. Esto reduce el tiempo necesario para realizar esas operaciones y mejora la calidad de los servicios prestados. Por ejemplo, las inversiones de más de 1.000 millones de dólares hechas desde 1996 para mejorar el sistema existente de esclusas en el Canal de Panamá han reducido el tiempo total de tránsito en un 20 por ciento desde 2000. Actualmente, las embarcaciones que reservan por adelantado y pagan una prima pueden atravesar el Canal en 16 horas, en comparación con un mínimo de dos días anteriormente.

Por otra parte, la mejora de la reglamentación, el aumento de la competencia interna y la liberalización internacional de la industria de servicios de transporte mejoran la eficiencia en la asignación de recursos (los precios se acercan a los costos) y la eficiencia interna (se reducen los costos de funcionamiento) y reducen así los costos de transporte. Estas observaciones se confirman

mediante datos empíricos. En un estudio reciente se encontró que las políticas comerciales restrictivas del Estado, como los esquemas de reserva de las cargas (que requieren que una parte de la carga comercializada sea transportada solamente por buques nacionales) y otras restricciones impuestas a los posibles proveedores extranjeros de un servicio, así como las prácticas privadas no competitivas (como los acuerdos de fijación de precios entre transportistas y los acuerdos de cooperación) aumentan significativamente los precios de transporte de las líneas regulares (Fink y otros, 2002).

## ii) *Transporte por tierra*

El transporte por tierra incluye el transporte por carretera, por ferrocarril y por gasoductos y oleoductos. En los Estados Unidos se transporta por tierra el 34 por ciento del comercio total. De esta cifra, el transporte de carga por carretera es el principal modo de transporte por tierra, y le corresponde el 60 por ciento del comercio total (en términos de valor) por tierra.

Es extremadamente difícil obtener datos sobre el costo del transporte por tierra, excepto en el caso de algunos estudios de casos específicos. En el cuadro IIB.5 se proporcionan algunos ejemplos de costos de transporte por tierra en rutas de África. El cuadro muestra grandes diferencias en los costos de transporte por carretera en función de las rutas. Un km adicional en la ruta de Douala a N'Djamena, por ejemplo, cuesta tres veces más que en la ruta de Maputo a Johannesburgo. En otros estudios se encuentran también grandes diferencias de costo en función de las rutas. Por ejemplo, el costo de un envío de Durban a Lusaka, a una distancia de 1.600 km, es 2.500 dólares, en tanto que el costo del transporte de Durban a Maseru (Lesotho), a sólo 347 km, es 7.500 dólares (Limão y Venable, 2001). Es probable que la calidad de la infraestructura vial del país y de los países de tránsito sea un determinante importante del costo del transporte por tierra. En la tercera columna del cuadro IIB.5 figura un índice de la calidad de la infraestructura de transporte por tierra basado en la calidad de las carreteras en los países de origen y de destino. Los datos muestran una correlación negativa entre los costos de transporte por tierra y la calidad de la infraestructura.

El cuadro IIB.6 muestra los km de carretera (el total de carreteras pavimentadas y no pavimentadas), carreteras pavimentadas y líneas de ferrocarril por 100 km<sup>2</sup> en países de ingreso alto, medio y bajo.<sup>53</sup> La diferencia de calidad de la infraestructura entre países pobres y ricos es grande. Los datos sobre disponibilidad de carreteras pavimentadas muestran que los países ricos tienen en promedio 13 veces más km de carreteras pavimentadas por 100 km<sup>2</sup> que los países pobres. Por ejemplo, en tanto que Bélgica tiene casi 350 km de carreteras pavimentadas por 100 km<sup>2</sup>, El Salvador tiene sólo alrededor de 9,5. La desventaja en términos de menor eficiencia, falta de competitividad y beneficios del comercio perdidos de los países con infraestructura vial deficiente es considerable. En el cuadro IIB.1 figura un ejemplo de la forma en que la mala calidad de la infraestructura de transporte afecta a la eficiencia de la producción y los precios en el caso de la cerveza en el Camerún.

Una comparación entre los costos de transporte por tierra y por mar muestra que el primero es más costoso que el segundo. Utilizando datos del costo de transporte de un contenedor estándar de Baltimore a algunos destinos, Limão y Venables (2001) calculan que el transporte por tierra cuesta alrededor de siete veces más que el transporte por mar. Mil km adicionales por mar añaden en promedio 190 dólares, en tanto que por tierra añaden en promedio 1.380 dólares al costo de transporte. En consecuencia, para una distancia dada, el hecho de no tener litoral aumenta los costos de transporte y constituye una desventaja para el comercio. Pese a los costos más elevados, hay indicios de que el transporte por tierra está aumentando su participación en el mercado en relación con el transporte por mar, y de que el costo del transporte por tierra ha disminuido en relación con el transporte marítimo (Hummels, 1999b). Como se examina a continuación, la importancia creciente del factor tiempo en el comercio explica en parte esta tendencia.

**Cuadro IIB.5**  
**Costos unitarios de transporte por carretera**  
**estimados por contenedor y rutas seleccionadas**

| Ruta                    | Distancia (km) | Costo (\$ por km) | Índice de calidad de carreteras |
|-------------------------|----------------|-------------------|---------------------------------|
| Dar es Salaam-Kigali    | 1'650          | 3,0               | 2,1                             |
| Dar es Salaam-Bujumbura | 1'750          | 3,0               | 2,0                             |
| Douala-D'Jamena         | 1'900          | 4,2               | 0,5                             |
| Lomé-Uagadugú           | 1'000          | 2,6               | 2,5                             |
| Lomé-Niamey             | 1'234          | 2,6               | 2,1                             |
| Mombasa-Kampala         | 1'440          | 2,3               | 1,0                             |
| Maputo-Johannesburgo    | 561            | 1,4               | 3,4                             |

*Nota:* Se refiere a contenedores de un máximo de 28 toneladas en 40 pies. El índice de calidad de carreteras se calcula como porcentaje de km de carreteras pavimentadas por 100km<sup>2</sup> en los países de origen y de destino.

*Fuente:* UNCTAD, Review of Maritime Transport (2003a).

**Cuadro IIB.6**  
**Calidad de la infraestructura de transporte por tierra**  
**(Km por 100 km<sup>2</sup> de territorio)**

|                                   | Carreteras | Carreteras pavimentadas | Vías de ferrocarril |
|-----------------------------------|------------|-------------------------|---------------------|
| Países de ingreso alto de la OCDE | 41,7       | 36,7                    | 2,5                 |
| Países de ingreso medio           | 12,3       | 6,5                     | 0,7                 |
| Países de ingreso bajo            | 17,7       | 2,9                     | 0,7                 |
| El Mundo                          | 20,7       | 9,0                     | 0,9                 |

*Fuente:* Cálculos de la OMC sobre datos del IDM del Banco Mundial (2003).

<sup>53</sup> La definición de países de ingreso alto de la OCDE, países de ingreso medio y países de ingreso bajo utilizada en esta sección sigue la definición del Banco Mundial aplicada en los IDM de 2003.

**Recuadro IIB.1: ¿Quién paga el costo de una infraestructura de carreteras deficiente? El caso de la distribución de cerveza en el Camerún**

La infraestructura de transporte del Camerún es muy deficiente. En 1995 había 2,6 km de carretera por 1.000 habitantes. Menos de la décima parte está pavimentada y la mayoría está plagada de grietas y huecos, que empeoran mucho con las lluvias. Se hacen ocasionalmente reparaciones, que suelen estar a cargo de trabajadores no calificados o de niños de la calle que rellenan los huecos con arena. En estas condiciones, un viaje de 500 km puede llevar hasta cuatro días, y las lluvias pueden hacer intransitables los caminos.

Guinness tiene una subsidiaria local en el Camerún, que es el quinto mercado en volumen para la empresa. Los resultados de la empresa son satisfactorios. El rendimiento del capital es de 16 por ciento y las ventas de las principales marcas han aumentado un 14 por ciento en los últimos cinco años.

Sin embargo, se calcula que la mala infraestructura añade en promedio un 15 por ciento a los costos de producción de cerveza en el Camerún. La mala infraestructura hace imposible la "entrega justo a tiempo". Las fábricas y los mayoristas necesitan mantener grandes existencias, y ello aumenta los costos. Guinness Camerún mantiene existencias suficientes para 40 días en fábrica, en tanto que algunas fábricas europeas mantienen solamente existencias para unas pocas horas. Al comienzo de la estación de lluvias, es posible que un mayorista necesite mantener existencias suficientes para cinco meses, porque las lluvias hacen intransitables los caminos.

¿Quién sale perdiendo? Los grandes perdedores son los ciudadanos corrientes, que pagan precios más altos o a quienes se pagan salarios más bajos. Una Guinness que cuesta 350 CFA en Douala puede costar hasta un 30 por ciento más en una aldea del este del país a la que sólo se puede llegar a pie.

Fuente: The Economist, 19 de diciembre de 2002.

**iii) Transporte aéreo**

La importancia del transporte aéreo para el comercio ha ido aumentando con el tiempo. La porción de las importaciones de los Estados Unidos que se transportan por aire ha aumentado del 7 por ciento en 1965 al 23 por ciento en 2001 en términos de valor. En términos de toneladas/millas, la carga transportada por aire aumentó a una tasa anual media del 10 por ciento entre 1970 y 1996, en tanto que el transporte marítimo aumentó en promedio un 2,6 por ciento en el mismo período (Banco Mundial, 2001). El transporte aéreo es también muy importante para los países en desarrollo; casi el 30 por ciento de sus exportaciones por valor se transporta por aire (Banco Mundial, 2003a). Más del 20 por ciento de las exportaciones de África a los Estados Unidos se envía por aire. Los productos exportados de África a los Estados Unidos por aire son principalmente piedras preciosas, instrumentos científicos y relojes (Amjadi y Yeats, 1995).

El transporte aéreo es especialmente importante para los productos en que el factor tiempo es esencial, como los productos agrícolas y los insumos intermedios comercializados dentro de redes internacionales de producción. En 1995, las cargas aéreas más importantes en el comercio de los Estados Unidos, por peso, eran las partes de maquinaria (10 por ciento del comercio), los productos electrónicos (13 por ciento), los instrumentos de alta tecnología (4,6 por ciento) y las flores cortadas y el pescado (a cada uno de los cuales correspondía el 4 por ciento del comercio) (OCDE, 1999). El bajo costo del transporte aéreo en relación con el costo del transporte marítimo, por ejemplo, puede contribuir a crear una ventaja comparativa en los productos para los cuales el factor tiempo es importante.

Es difícil obtener datos sobre los costos del transporte aéreo. Algunos datos específicos muestran diferencias importantes en las tasas de flete internacionales de los diversos países. Por ejemplo, un indicador de síntesis

desarrollado por el Ministerio de Transporte del Japón indica que los costos de flete aéreo globales de China son aproximadamente un 70 por ciento inferiores a los del Japón, y que en Alemania y los Estados Unidos son un 25 y un 45 por ciento, respectivamente, menos caros que en el Japón (OCDE, 1999). Los costos de transporte aéreo en África parecen ser superiores a los de otros países. Amjadi y Yeats (1995) estiman que los costos de transporte aéreo representan en algunos casos hasta el 50 por ciento del valor de las exportaciones de África a los Estados Unidos.

La calidad de la infraestructura aérea varía mucho entre países. En el cuadro IIB.7 se indica el número medio de aeropuertos dentro de categorías de países que tienen pistas de aterrizaje pavimentadas de 3.047 metros de longitud -la longitud requerida para el aterrizaje de los jumbos-. Los países de ingreso alto de la OCDE tienen en promedio siete veces más aeropuertos con pistas pavimentadas de más de 3.047 metros que los países de ingreso bajo. Cuando se normalizan las cifras para tener en cuenta el diferente tamaño de los países, los países de ingreso alto tienen con todo, en promedio, cuatro veces más aeropuertos que los países de ingreso bajo. Se observan también grandes diferencias entre países en términos de calidad de la infraestructura de transporte cuando se considera el número total de aeropuertos. Por ejemplo, los Estados Unidos tienen más de 5.131 veces más aeropuertos que Benín, pero su masa terrestre es sólo 86 veces mayor, y su población sólo 44 veces mayor.

**Cuadro IIB.7**  
**Calidad de la infraestructura de aeropuertos**

|                                   | Número medio de aeropuertos de primera clase <sup>a</sup> |                             |
|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------|
|                                   | Por país                                                  | Por 100.000 km <sup>2</sup> |
| Países de ingreso alto de la OCDE | 14                                                        | 1,1                         |
| Países de ingreso medio           | 5                                                         | 0,6                         |
| Países de ingreso bajo            | 2                                                         | 0,4                         |

<sup>a</sup> Aeropuertos con pistas pavimentadas de 3.047 m.

Fuente: Cálculos de la OMC basados en CIA (2003) y datos del IDM del Banco Mundial (2003b).

#### iv) *Servicios integrados de transporte y logística*

El costo total de los servicios de logística (empaquetado, almacenamiento, transporte, existencias, administración y gestión) se calcula en promedio en un 20 por ciento del costo total de producción en los países de la OCDE. Corresponde normalmente al transporte una cuarta parte del costo de logística total, al almacenamiento una quinta parte y a las existencias una sexta parte. La vinculación integrada del transporte y las telecomunicaciones es esencial para que las redes de transporte sean eficientes en función del costo. Las demoras en frontera, los problemas de coordinación del transporte y los pagos directos requeridos por los países de tránsito constituyen una parte importante del costo del comercio. Después de tener en cuenta la distancia entre países, los análisis empíricos sugieren un efecto de frontera positivo en el comercio; es decir, los países adyacentes comercian entre sí más que dos países de otra manera idénticos por razones que no pueden atribuirse a la distancia.

La logística eficiente es un determinante importante de la competitividad de un país. El sistema de transporte internacional puede verse perjudicado por una coordinación insuficiente de la red en el país, por ejemplo, horarios no integrados, demoras en aduana, normas incompatibles o un flujo insuficiente de información sobre las demoras. Los servicios de logística ayudan a solucionar estos problemas. Por ejemplo, ayudan a los clientes a ahorrar costos concentrando las cargas, reduciendo la proporción de viajes sin carga y favoreciendo la distribución de información entre operadores de transporte. En el recuadro IIB.2 se ilustra el papel de la tecnología de la información y la comunicación en este contexto.

Una logística eficiente no sólo reduce los costos de transporte y los tiempos de tránsito, sino que disminuye además los costos de producción. Si los servicios de logística no son eficientes, es probable que las empresas mantengan grandes existencias en cada etapa de la cadena de producción, lo que requiere capital de explotación adicional (almacenes más grandes para almacenar más existencias). Gauth y Kogan (2001) calcularon que los países en desarrollo podrían reducir los costos de producción unitarios en hasta un 20 por ciento reduciendo a la mitad las existencias. Al nivel sectorial, la logística es especialmente importante para los sectores de la electrónica, los productos farmacéuticos, las prendas de moda y los vehículos automóviles, donde el factor tiempo es importante.<sup>54</sup>

<sup>54</sup> Por ejemplo, para prestar servicios a una fábrica de Ford que produce 1500 furgonetas por día en Toronto, el contratista de logística organiza 800 entregas por día de 300 fabricantes de partes diferentes. Las cargas deben llegar a 12 lugares diferentes en las líneas de montaje y deben cargarse en el orden apropiado. Para realizar esta tarea, la empresa emplea 200 trabajadores no calificados y 10 expertos en informática (The Economist, 5 de diciembre de 2002).

**Recuadro IIB.2: La tecnología de la información y la comunicación (TIC) ha transformado el sector de transporte**

El sector de transporte se caracteriza cada vez más por una estructura de transporte multimodal integrada por empresas de logística. La tecnología de la información y la comunicación, y no el desarrollo de redes internacionales coordinadas, ha posibilitado esto mejorando la eficiencia del sistema de transporte y el acceso al mercado. Como consecuencia, la brecha digital entre los países desarrollados y los países en desarrollo ha pasado a ser una nueva causa del empeoramiento del acceso al mercado y la competitividad para los países en desarrollo.

La tecnología de la información y la comunicación y el sector de transporte tienen algunas características comunes. Ambos mejoran la accesibilidad y facilitan la vinculación de actividades distantes, y ambos tienen una estructura de red. Hay en consecuencia ciertas posibilidades de sustitución entre la teleactividad y el viaje físico. Por ejemplo, la posibilidad de transferir archivos por Internet ha reducido la necesidad de enviar copias impresas de un documento.

El avance de la tecnología de la información y la comunicación ha complementado en gran medida el sector de transporte. La aplicación de las telecomunicaciones y la tecnología de la información al sector de transporte ha transformado este sector. En primer lugar, han surgido empresas de logística junto a las empresas de transporte por tierra, las empresas ferroviarias y las empresas de transporte marítimo y de carga aérea preexistentes. La industria del flete, tradicionalmente muy fragmentada, ha pasado a estar más integrada y se ha desarrollado un sistema de transporte multimodal organizado por empresas de logística. Los avances tecnológicos en materia de TIC son un factor importante en esta transformación. El uso de etiquetas con frecuencias de radio, Internet y transpondedores en los paquetes de productos permiten que las fábricas y los almacenes sepan dónde está un producto en cualquier momento dado. La información distribuida a los operadores de terminales, cargadores y agentes de aduana puede ayudar a los fabricantes y los contratistas de logística a gestionar la cadena de abastecimiento y satisfacer la necesidad de entregas "justo a tiempo" y de planificación de las necesidades de materiales.

En segundo lugar, las empresas de flete han ampliado sus servicios. La reestructuración del sistema de producción, distribución y transporte mediante la entrada de empresas de logística ha creado una demanda de algunas actividades nuevas que deben realizarse en lugar de los envíos. Por ejemplo, como consecuencia de esto, los expedidores de carga ya no se limitan simplemente a comprar capacidad en buques y aeroplanos, agrupar cargas de diferentes empresas y cargarlas, sino que se encargan también cada vez más del empaquetado y el etiquetado, es decir, que empiezan a organizar el suministro de las partes y la preparación de juegos con este fin.

*Fuente:* Cohen *et al.*, 2002; The Economist, 5 de diciembre de 2002.

La integración de los sistemas de transporte entre países y la liberalización de los servicios de consultoría a fin de desarrollar cadenas de transporte eficientes pueden contribuir a lograr una reducción importante de los costos de transporte y a mejorar el acceso al mercado. En este contexto, corresponde al AGCS un papel central. Las cuestiones de que se trata van desde la introducción de trenes de contenedores y de jaulas móviles y la mejora de la logística de los contenedores al flujo eficiente de los componentes de producción entre diferentes sitios internacionales.

## b) Los costos de transporte afectan al volumen y la composición del comercio

En esta subsección se analiza la relación entre el costo del transporte y el comercio. Se centra la atención en dos dimensiones del costo del transporte: los costos de transporte directos y el tiempo de llegada al mercado. Una última subsección se centra en la calidad de la infraestructura. Se analiza la repercusión de los costos de transporte en el volumen y las modalidades del comercio.

### i) *Costos de transporte directos y comercio*

Los costos de transporte directos dificultan el comercio de manera similar a los aranceles. Los datos empíricos sugieren que los costos de flete son un determinante crucial de la capacidad de un país para participar en la economía mundial y en última instancia de la competitividad de sus exportaciones. Se ha calculado que un aumento del 10 por ciento en el costo de transporte puede reducir los volúmenes de comercio en más del 20 por ciento (Limão y Venables, 2001), y que corresponde a la reducción de los costos de transporte un 8 por ciento del crecimiento medio del comercio mundial en el período posterior a la segunda guerra mundial (Baier y Bergstrand, 2001).<sup>55</sup>

Sin embargo, la mayor parte de los trabajos publicados sobre la relación entre los costos de transporte y el comercio captan sólo parte del impacto global de los costos de transporte en el comercio. Hay dos razones para ello. En primer lugar, los índices utilizados generalmente para la estimación (el coeficiente c.i.f./f.o.b.) son una medida muy imperfecta de los costos de transporte. Se subestiman en ellos la caída reciente de las tarifas de flete gracias a los avances tecnológicos y la reducción del costo del transporte aéreo (véase el recuadro IIB.3 para más detalles). En segundo lugar, el papel que desempeñan los costos de transporte en el crecimiento del comercio es más complejo del que se capta mediante un análisis realizado utilizando un índice global de los costos de transporte. La dinámica del crecimiento del comercio y los cambios en la composición del comercio están también determinados por las variaciones en los precios relativos de los distintos modos de transporte, la reducción del precio relativo del transporte a larga distancia y el aumento de la velocidad del transporte. Para entender las causas y las consecuencias para el bienestar del crecimiento del comercio es preciso medir cuidadosamente los costos de transporte y tener en cuenta las variaciones relativas en el transporte por mar, por tierra y por aire.

### ii) *Tiempos de viaje y comercio*

La proliferación del comercio intraempresarial, la subcontratación externa internacional y una concentración creciente de las empresas en la gestión eficiente de sus propias cadenas de abastecimiento han puesto de relieve nuevas dimensiones de los costos de transporte. Uno de estos aspectos es el tiempo que lleva llegar al mercado. A este respecto, los costos de transporte son diferentes de los aranceles. La distancia es importante como determinante del comercio -incluso después de tener en cuenta los costos de transporte- ya que capta el costo del tiempo.

Hay una compensación entre tiempo y costo en la demanda de servicios de transporte. Los tiempos de viaje prolongados imponen costos que dificultan el comercio. En consecuencia, los importadores están dispuestos a pagar para evitar esos costos. Esto explica la razón por la cual una fracción importante y creciente del comercio se hace por aire, aunque resulta más costoso que el transporte por mar. Se ha calculado que cada día de transporte marítimo añade el 0,5 por ciento al costo de un producto, aproximadamente 30 veces más que el costo asociado con la simple retención de existencias (Hummels, 2000).

<sup>55</sup> Baier y Bergstrand (2001) han encontrado también que el aumento de los ingresos y la liberalización arancelaria explican alrededor del 67 y el 25 por ciento, respectivamente, del aumento del comercio mundial. Por el contrario, no encuentran que la convergencia de los ingresos tenga un impacto significativo en el aumento del comercio mundial.

### Recuadro IIB.3: Mediciones alternativas de los costos de transporte

Los costos de transporte incluyen los costos de flete y seguros de los envíos (que se añaden habitualmente a los datos sobre costos de flete), los costos de retención de las mercancías en tránsito, el costo de oportunidad del tiempo dedicado a transportar las mercancías a través de las fronteras, los costos de renovación de vehículos y otras cargas generales.

Existen mediciones directas de los costos de transporte, pero su disponibilidad es limitada. Por ejemplo, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos proporciona tasas de flete desagregadas para el transporte por mar, por aire y por tierra de las importaciones a los Estados Unidos procedentes de todas partes del mundo. Existen datos similares para Nueva Zelandia y algunos países latinoamericanos, aunque los datos al nivel de productos están menos desagregados y no se distingue en ellos el modo de transporte. Las empresas de transporte comunican también las tasas de flete. Sin embargo, la disponibilidad de estos datos está limitada en parte por su carácter privado. Por ejemplo, Panalpina proporciona el costo del envío de un contenedor de 40 pies de Baltimore a 64 países de destino, con inclusión de información sobre la ciudad de atraque y la ciudad de destino final (lo que permite una estimación de los costos por mar y por tierra), pero estos datos no están a disposición del público.

La asociación de propietarios de buques de los Países Bajos (Royal Netherlands Shipowners Association) ha recopilado índices de tarifas de flete *ad valorem* de líneas regulares (comunicadas en la Review of Maritime Transport) desde 1961, pero esos índices están limitados sólo a un cierto número de productos y de rutas. El Ministerio de Transporte de Alemania calcula también un índice de costos de flete de líneas regulares, pero éste incluye solamente los buques que cargan y descargan en Alemania y los Países Bajos. Se calcula un tercer índice en Norwegian Shipping News. Este índice cubre varias rutas importantes de todo el mundo, pero incluye solamente los costos de flete de buques independientes.

Con respecto al transporte aéreo, las Estadísticas Mundiales de Transporte Aéreo contienen datos sobre los ingresos de flete aéreo y toneladas-kilómetro en todo el mundo en el período de 1955 a 1997. La Organización de Aviación Civil Internacional ha estudiado las tasas de transporte de carga aérea (precio por kilómetro entre dos ciudades) en todo el mundo durante el período de 1973 a 1993. En el caso de las tarifas de transporte por tierra, Transborder Surface Freight de los Estados Unidos comunica datos sobre importaciones por tierra del Canadá por ciudades de origen y destino y modo de transporte (ferrocarril o camión).

Como la disponibilidad de medidas directas del costo de transporte está limitada en su cobertura o a causa de su carácter privado, los economistas miden generalmente los costos de transporte utilizando varios indicadores representativos, entre ellos, los costos iceberg *ad valorem*, indicadores relacionados con la distancia y la geografía y coeficientes *c.i./f.o.b.* La medida más simple de los costos de transporte es aquella en que se suponen tipos de costos iceberg *ad valorem*, en que los costos de transporte son una fracción, generalmente entre el 10 y el 20 por ciento, del valor del comercio. Las deficiencias de esta medición son que no depende de los países de origen y destino específicos, no depende del modo de transporte o de la industria y se basa en la hipótesis firme (empíricamente no fundamentada) de que los costos de transporte son una función lineal del valor de las mercancías transportadas.

Otra medida de los costos de transporte utilizada frecuentemente en los trabajos sobre economía se basa en la distancia y la geografía. En ella se supone que los costos de transporte aumentan con la distancia y se reducen con la contigüidad. Esto podría estar relacionado con el menor tiempo en las aduanas, con si hay medidas de facilitación del comercio, con si la información fluye más fácilmente entre países vecinos, con el grado de integración de la red de transporte y con si los interlocutores comerciales tienen un idioma común. Aunque esta medida depende de los países de origen y de destino, no supera todas las limitaciones aplicables a los costos iceberg. No capta las variaciones en los costos de transporte por modo de transporte o tipo de mercancía enviada. No tiene tampoco en cuenta el tiempo ni capta las variaciones en los costos de transporte en el curso del tiempo. Mediante la adición de una variable que indica si se trata de un país sin litoral o insular

es posible tener parcialmente en cuenta los diferentes modos de transporte. Si se añade una variable para tener en cuenta la infraestructura específica de los países es posible captar las variaciones a lo largo del tiempo.

La medición de los costos de transporte más utilizada por los economistas para estimar el impacto de los costos de transporte en el comercio internacional se basa en la comparación entre los valores “free on board” (f.o.b.) y “cost-insurance freight” (c.i.f.) del comercio. El precio f.o.b. mide el costo de un producto importado en el punto de envío por el exportador cuando se carga en el medio de transporte. El precio c.i.f. mide el costo del artículo importando en el punto de entrada en el país de importación, con inclusión de los costos de transporte, seguros, manipulación y envío, pero sin incluir los costos de aduana. Cuanto mayor es el valor del coeficiente, mayor es la parte correspondiente a los costos de transporte en el valor de las mercancías comercializadas.

Aunque muy utilizada, esta medida es sumamente imprecisa. En primer lugar, no se dispone de coeficientes c.i.f./f.o.b. para todos los países; por ejemplo, Europa y el Japón no están incluidos. En segundo lugar, hay una serie de problemas técnicos que se resuelven simplemente mediante la imputación de datos. Por ejemplo, los costos de carga y descarga se incluyen en los valores c.i.f. según el país. Esto hace que la calidad de los datos sea muy deficiente. En tercer lugar, no se dispone generalmente de datos desagregados. Son una excepción los datos del censo de los Estados Unidos, que proporcionan información sobre las importaciones de los Estados Unidos al nivel de 10 dígitos del SA por país exportador, modo de transporte y puerto de entrada sobre una base f.o.b. y c.i.f. En cuarto lugar, el coeficiente c.i.f./f.o.b. está sujeto a variaciones debidas a cambios en la composición de los tipos de mercancías comercializadas, el conjunto de interlocutores con los que comercia un país a lo largo del tiempo y la elección del modo de transporte. Por ejemplo, el comercio mundial de manufacturas con valor elevado en relación con el peso (transportadas en forma económica) ha aumentado mucho más rápido que el comercio en productos básicos de bajo valor en relación con el peso (transportados en forma costosa). Esto afectará a la medición de los costos basada en el coeficiente c.i.f./f.o.b. incluso si el costo unitario de los envíos permanece igual. Una cuestión conexa es que el coeficiente no capta probablemente la reducción importante en los costos de transporte que se ha producido a lo largo de los años (Hummels, 1999b). Si las innovaciones tecnológicas reducen el precio de los medios de transporte rápidos en comparación con los lentos, o si el factor tiempo pasa a ser más importante en el comercio (en el contexto de las redes de producción en expansión), es probable que la demanda pase a embarcaciones y transporte aéreo rápidos (relativamente más costosos que los medios de transporte más lentos en cada punto en el tiempo). El coeficiente c.i.f./f.o.b. no capta estas variaciones absolutas y relativas de los precios y subestima así la reducción de los costos de transporte.

Fuente: Combes y Lafoucade (2003), Hummels (1999b), Anderson y Wincoop (2003).

¿Cuál es la repercusión del tiempo de envío en el comercio? El tiempo requerido para transferir un producto en el espacio es un obstáculo adicional al comercio. Utilizando la ecuación de gravedad estándar del comercio (que incluye el PIB, la distancia, el idioma común y la contigüidad), complementada con una variable que mide el tiempo de envío entre puertos, Hummels (2000) estima que una duplicación del tiempo de transporte disminuye el volumen de comercio en aproximadamente una cuarta o una tercera parte. De manera análoga, los resultados obtenidos mediante la estimación de un modelo de ecuación de gravedad complementada con una variable que mide el número medio de días requerido para el despacho de aduana<sup>56</sup> muestran que los períodos prolongados para completar los procedimientos administrativos en frontera tienen un impacto negativo importante en el comercio. Un aumento en el número medio de días requeridos para el despacho de aduana de cinco a siete reduce el comercio en más del 40 por ciento. El paso de un país muy eficiente en términos de tiempo requerido para el despacho de aduana, como Estonia o Lituania, donde los procedimientos de despacho de aduana sólo llevan un día (cuadro IIB.8), a un país menos eficiente como Etiopía, donde requieren en promedio 30 días, prácticamente eliminaría *ceteris paribus* el comercio (Nordas y Piermartini, 2004).

<sup>56</sup> Los datos se basan en estudios realizados por el Banco Mundial sobre importadores de cada país. La pregunta concreta era: “Si usted importa mercancías, ¿cuánto tiempo transcurre normalmente desde el momento en que sus mercancías llegan al puerto de entrada hasta el momento que usted reclama su despacho aduanero?”

**Cuadro IIB.8**  
**Días requeridos en la frontera para el despacho de aduana**  
 (Número mediano)

| Países más eficientes |   | Países menos eficientes |    |
|-----------------------|---|-------------------------|----|
| Estonia               | 1 | Etiopía                 | 30 |
| Lituania              | 1 | Camerún                 | 20 |
| Croacia               | 2 | Nigeria                 | 18 |
| República Checa       | 2 | Malawi                  | 17 |
| Georgia               | 2 | Ecuador                 | 15 |
| Italia                | 2 | Haití                   | 15 |
| Singapur              | 2 | Kenya                   | 14 |
| Eslovaquia            | 2 | Tanzanía                | 14 |
| Eslovenia             | 2 | Uganda                  | 14 |
| Suecia                | 2 | Venezuela               | 11 |

Fuente: Micco y Pérez (2001).

aéreo son menores que los de transporte marítimo tienen una ventaja comparativa en la exportación de productos para los que el factor tiempo es importante. Por la misma razón, estos países tienen una ventaja comparativa cuando adoptan una estructura de producción caracterizada por la especialización vertical.

En segundo lugar, los adelantos tecnológicos que reducen los tiempos de envío representan una reducción de los obstáculos al comercio y mejorarán en consecuencia el comercio. Hummels (2000) ha calculado que el desarrollo de un transporte rápido (transporte aéreo y buques más veloces) equivalió a una reducción del 20 al 5,5 por ciento de los aranceles entre 1950 y 1998, lo que explica parte del crecimiento del comercio mundial en el período posterior a la segunda guerra mundial.

En tercer lugar, la importancia de los tiempos de envío para el comercio sugiere que la reducción de los precios de flete y la disminución relativa de los precios de transporte aéreo contribuyen a explicar el crecimiento del comercio mundial. En la medida en que el tiempo es un obstáculo importante para el comercio de todas las mercancías, la disminución del precio del transporte aéreo en relación con el transporte marítimo fomenta el comercio, porque es posible sustituir el transporte marítimo por el transporte aéreo más rápido.

En cuarto lugar, la disminución relativa de los costos de transporte aéreo puede explicar variaciones en la composición del comercio mundial. El comercio de artículos para los que el factor tiempo es importante ha aumentado más rápidamente que el comercio de otros artículos. En la medida en que la entrega justo a tiempo es muy importante para el comercio dentro de redes de producción, la reducción relativa del transporte aéreo puede ser responsable del aumento de la parte correspondiente a la especialización vertical en el comercio. El aumento del comercio dentro de redes de producción explica en efecto aproximadamente la mitad del crecimiento del comercio mundial entre 1970 y 1990 (Hummels, 2000).

Por último, la calidad de la infraestructura y los servicios de transporte conexos son un determinante importante del comercio a causa de su efecto en el tiempo requerido para trasladar productos entre interlocutores comerciales. Los tiempos de envío están determinados no sólo por el tiempo de viaje (donde la velocidad del medio de transporte utilizado es el determinante más importante), sino también por el tiempo de carga y descarga en el puerto y los procedimientos administrativos para el despacho de aduanas. Las demoras en tránsito representan costos y afectan el comercio, la ventaja comparativa, las decisiones en materia de inversión y en última instancia el PIB. Aunque la investigación sobre estas cuestiones está en una etapa preliminar, el caso de las inversiones de Intel en Costa Rica constituye un ejemplo útil. Intel decidió invertir 300 millones de dólares en una instalación de microchips en Costa Rica sólo después de que el Gobierno garantizara un despacho de aduana rápido y libre de obstáculos burocráticos y administrativos (Redding y Venables, 2002).

Cuando el tiempo de envío es importante para el comercio, es preciso tener en cuenta algunas consideraciones adicionales. En primer lugar, el tiempo requerido para transportar un producto entre dos puertos puede determinar la ventaja comparativa de un país. Los tiempos de envío prolongados imponen un costo. Este costo se magnifica en el caso de algunas mercancías, como los productos frescos, las flores cortadas, los periódicos, las decoraciones de Navidad y los textiles de alta moda, así como para los países que compran y venden bienes intermedios y se especializan en una etapa determinada de la producción. El tiempo de envío es un determinante de la ventaja comparativa, ya que el factor tiempo es más importante para algunos sectores que para otros. Los países en que los costos de transporte

### iii) *La calidad de la infraestructura de transporte y el comercio*

La calidad de la infraestructura de transporte afecta el comercio de dos maneras. En primer lugar, la mala calidad de la infraestructura aumenta los costos totales de transporte al aumentar los costos de transporte directos y el tiempo de entrega. En el recuadro IIB.4 se presenta un ejemplo del impacto crucial de la calidad de la infraestructura y los servicios de transporte conexos en el comercio, aunque se trata del comercio interno en un país pobre. El ejemplo muestra también la forma en que los costos de transporte y la falta de infraestructura reducen los ingresos potenciales de los productores locales. Se reconoce generalmente que la falta de infraestructura tiene un impacto negativo en los ingresos nacionales; se ha calculado que la mejora de la infraestructura en el sector de servicios tiene un valor de 154.000 millones de dólares, un 4 por ciento del PIB mundial (Wilson *et al.*, 2003, citado en Banco Mundial, 2003).

#### **Recuadro IIB.4: Costos de transporte, acceso al mercado e ingresos rurales en la República Democrática del Congo**

Los pequeños agricultores de la región de Kinshasa comercializan su exceso de producción en Kinshasa. La región se caracteriza por grandes distancias entre aldeas, y los caminos suelen ser malos. Los comerciantes se trasladan de Kinshasa a las aldeas para comprar productos agrícolas que traen de vuelta al mercado de Kinshasa. Un estudio de Minten y Kyle (2000) muestra la forma en que la distancia entre los productores y el mercado y la calidad de la infraestructura afectan los precios que obtienen los agricultores y el margen de transporte. Los comerciantes pueden elegir entre viajar por carretera o por vía fluvial en el caso de las aldeas situadas cerca del río. Los costos de transporte directos son considerablemente inferiores por río, pero el transporte lleva mucho más tiempo. El viaje dura en promedio 20 días por río, en comparación con cuatro días por carretera, en ambos casos atravesando una distancia de alrededor de 300 km. Se transporta por río una proporción muy pequeña del total, lo que indica que el tiempo para llegar al mercado es importante. Los costos de transporte representan en promedio hasta el 30 por ciento del precio al por mayor de los productos transportados por carretera y alrededor del 20 por ciento de los transportados por río. Los agricultores reciben en promedio alrededor del 40 por ciento del precio al por mayor por los productos transportados por carretera. Un análisis de la relación entre costos de transporte e ingresos en cada eslabón de la cadena de abastecimiento muestra que la parte que corresponde al agricultor del precio al por mayor disminuye 3,4 puntos porcentuales por 100 km, en tanto que la parte correspondiente a los costos de transporte aumenta en 3,1 puntos porcentuales por 100 km de transporte por tierra con buenas carreteras (carreteras pavimentadas), pero hasta 6,2 puntos porcentuales por malas carreteras (no pavimentadas). Esto implica que un agricultor que vive a 500 km de Kinshasa, con 400 km de carretera pavimentada y 100 km de carretera sin pavimentar, obtendría un aumento del 15 por ciento en los precios al productor si se pavimentara la carretera no pavimentada.

*Fuente:* Minten y Kyle (2000).

En segundo lugar, se ha demostrado que la infraestructura pública, incluida la infraestructura de transporte, afecta al comercio a través de su efecto en la ventaja comparativa de un país. Si un sector, por ejemplo los textiles, es más sensible que otros a la calidad de la infraestructura, el suministro de una buena infraestructura promoverá la ventaja comparativa del país en los textiles. Yeaple y Golub (2002) han cuantificado la medida en que la infraestructura pública explica las grandes diferencias internacionales en la productividad total de los factores que existen al nivel sectorial. La existencia de una buena infraestructura vial parece ser un factor significativo en el aumento de la productividad de un sector y en la especialización de la producción de un país. La infraestructura vial parece particularmente importante para el aumento de la productividad en el sector de material de transporte y para la especialización en la producción de textiles y prendas de vestir.

En un estudio reciente se estimó un modelo de gravedad estándar complementado con una variable que mide la calidad de la infraestructura del país importador y el país exportador. El estudio indicó que una mejor infraestructura de transporte por mar, tierra y aire está asociada con mayores volúmenes de comercio. La calidad de los puertos parece tener el mayor impacto en el comercio.<sup>57</sup> El aumento de la eficiencia de los puertos tiene una repercusión positiva importante en el comercio. Los puertos eficientes explican las modalidades del comercio bilateral mejor que los márgenes preferenciales. En lo que respecta a la infraestructura de transporte aéreo, la duplicación del número de aeropuertos pavimentados por km<sup>2</sup> de territorio en un país incrementa las importaciones en casi un 15 por ciento. El comercio con un país exportador con el doble de aeropuertos aumenta el comercio bilateral en otro 11,6 por ciento. La buena calidad de la infraestructura terrestre tiene también un efecto positivo en el comercio. Se calcula que una duplicación de los km de carreteras pavimentadas por 100 km<sup>2</sup> aumenta el comercio en un 13 por ciento. Las importaciones de un país con el doble de km de carreteras pavimentadas por 100 km<sup>2</sup> que otro país aumenta el comercio en un 12 por ciento (Nordas y Piermartini, 2004).

### c) Liberalización de los servicios de transporte y políticas internas complementarias

El comportamiento anticompetitivo y las reglamentaciones restrictivas aumentan los costos de transporte, con lo que incrementan en la práctica los obstáculos al comercio entre países y elevan en última instancia los costos de las mercancías comercializadas y la participación en el mercado. Existen prácticas que limitan la competencia y reglamentaciones restrictivas tanto en el sector de transporte marítimo como en el sector de transporte aéreo internacional.

La estructura del mercado para el transporte marítimo internacional incluye los buques independientes (servicios de transporte que se prestan en forma irregular y sobre la base de la demanda) y las líneas regulares (que publican por adelantado sus escalas en diferentes puertos). Se considera en general que los primeros son bastante competitivos, en tanto que los últimos se han caracterizado tradicionalmente por acuerdos privados de cooperación y restricciones estatales. Por ejemplo, algunos países tienen todavía sistemas de reserva de la carga que requieren que parte de ésta se transporte utilizando solamente transportistas nacionales. Las empresas de transporte marítimo se adhieren comúnmente a acuerdos entre transportistas y aceptan prácticas comunes con respecto a las tarifas, las condiciones de servicio, la distribución del tráfico y/o la utilización de capacidad de los buques. Históricamente, los servicios de puertos y servicios auxiliares, como la manipulación de la carga, el abastecimiento de combustible y de agua y las ayudas a la navegación se han caracterizado por el monopolio.

Los sistemas de reserva de la carga y las limitaciones impuestas a los servicios portuarios protegen a menudo a empresas de navegación y operadores de puertos poco eficientes. Los acuerdos de cooperación entre transportistas marítimos sobre normas técnicas y fijación de precios son también prácticas que reducen la competencia.<sup>58</sup> En un estudio reciente (Fink *et al.*, 2002) se calcula que la liberalización de los servicios portuarios puede reducir los precios en un promedio del 9 por ciento, y que la eliminación de los acuerdos de cooperación y de fijación de precios podría reducir los precios en un 25 por ciento. En otro estudio (Clark *et al.*, 2004) se sostiene que la ineficiencia relativa de los puertos sudamericanos puede explicarse por su reglamentación excesiva, dado que los servicios obligatorios para los buques que entran son beneficiosos a niveles bajos pero perjudiciales cuando son demasiado altos. El caso del Brasil ilustrado en el recuadro IIB.5 es un ejemplo de la forma en que la reglamentación excesiva reduce la eficiencia de los puertos. El gráfico IIB.3 muestra que hay una correlación negativa entre los obstáculos al comercio de servicios y la eficiencia de los puertos.<sup>59</sup>

<sup>57</sup> La disponibilidad de los datos limita el número de observaciones correspondientes a la infraestructura portuaria.

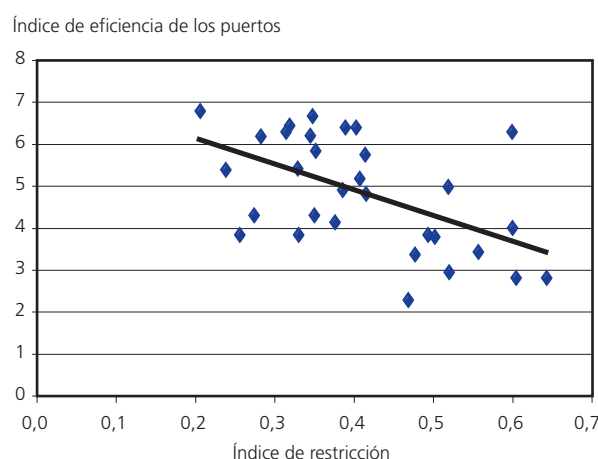
<sup>58</sup> Sin embargo, un acuerdo de cooperación puede incluir también disposiciones que pueden aumentar la eficiencia como, por ejemplo, las disposiciones sobre utilización compartida.

<sup>59</sup> El índice de restricción utilizado en el gráfico se calcula sobre la base del número y la gravedad de las restricciones que impiden que las empresas extranjeras entren y operen en una economía. En razón de que se aplica a las empresas extranjeras, se ha dado en denominar índice externo. Existe también un índice interno de restricción que se aplica a las empresas nacionales (producido por la Comisión de Productividad de Australia). Un gráfico en el que se compara un índice de eficiencia de los puertos con un índice interno de restricción de los servicios marítimos muestra también una correlación negativa.

En 1974 se aprobó el Código de Conducta de las Conferencias Marítimas de la UNCTAD a fin de contrarrestar las prácticas anticompetitivas generadas por los acuerdos de cooperación entre transportistas marítimos. El Código de Conducta requiere que la carga sea transportada por los países importadores, exportadores y terceros sobre la base de una proporción de 40:40:20. Entró en vigor en 1983 en más de 70 países. Sin embargo, nunca se ha aplicado en gran escala y actualmente sólo abarca una pequeña proporción del comercio. Se aplica principalmente en las rutas entre África Occidental y Europa.

Históricamente, la industria del transporte aéreo ha estado dominada por arreglos intergubernamentales que dictan qué aerolínea puede volar adónde, cuántos asientos puede ofrecer cada línea aérea y, en algunos casos, las tarifas que pueden cobrar las aerolíneas. Por ejemplo, hasta el momento, el tráfico aéreo transatlántico ha estado reglamentado por acuerdos bilaterales entre los Estados Unidos y los distintos países europeos.<sup>60</sup> Si bien los acuerdos bilaterales entre aerolíneas pueden aumentar la eficiencia de las redes, pueden también menoscabar la competencia al impedir la entrada de transportistas externos eficientes, lo que da por resultado costos más altos. Por ejemplo, un estudio ha demostrado que las tarifas aéreas para pares de ciudades con dos o más aerolíneas son en promedio un 10,7 por ciento menos caras (Banco Mundial, 2003b).

**Gráfico IIB.3**  
**Restricción del comercio en servicios marítimos y eficiencia de los puertos**



Fuente: Comisión de Productividad de Australia, <http://www.pc.gov.au/research/> y Micco y Pérez (2001).

La desreglamentación de los servicios de transporte aéreo produciría beneficios sustanciales derivados del aumento de la competencia. En un estudio se calcula que las restricciones impuestas por regímenes de reglamentación nacionales aumentan los precios de las tarifas de descuento del transporte aéreo internacional de pasajeros en un porcentaje que va del 3 al 22 por ciento (Doove *et al.*, 2001). La experiencia de algunos países muestra los beneficios de la desreglamentación. Por ejemplo, la desreglamentación interna en Europa y los Estados Unidos permitió que surgieran nuevos transportistas de bajo costo, nuevas rutas, un aumento del tráfico de pasajeros, tarifas más bajas y algunas innovaciones, como las técnicas de compra de billetes basadas en Internet iniciadas por las nuevas empresas de bajo costo. La industria nacional de transporte aéreo se liberalizó en los Estados Unidos en 1978. En los 20 años siguientes, los viajes por aire (medidos como ingresos por pasajero/kilómetro) aumentaron un 150 por ciento. En algunos estudios empíricos se ha determinado que, como consecuencia de la liberalización del tráfico aéreo, los consumidores obtuvieron un beneficio de 20.000 millones de dólares por año, las tarifas se redujeron en un 20 por ciento respecto de lo que habrían sido, y el 80 por ciento de los pasajeros obtuvo tarifas más bajas en sus rutas (citado en *The Economist*, 4 de octubre de 2003).

La liberalización internacional del comercio en los servicios de transporte y la apertura de la inversión en infraestructura al capital privado, incluido el capital extranjero, pueden desempeñar un papel importante para mejorar la calidad y reducir los costos de los servicios de transporte. Pueden aumentar la competencia y suministrar los fondos necesarios para la inversión en infraestructura. Ahora bien, la política de competencia adecuada, la reglamentación interna y el buen gobierno son elementos complementarios de la liberalización internacional. En primer lugar, la liberalización de los servicios sin una competencia adecuada y sin reglamentación puede transformar un monopolio estatal en monopolio privado sin mejorar la eficiencia en el sector de servicios.<sup>61</sup> Una simulación del impacto de la liberalización completa del comercio en la industria del

<sup>60</sup> En octubre de 2003, la Unión Europea y los Estados Unidos iniciaron conversaciones sobre la liberalización del tráfico aéreo transatlántico.

<sup>61</sup> Se sostiene a menudo que los costos fijos elevados de la infraestructura de transporte, como el costo de la construcción de vías de ferrocarril y de puertos y aeropuertos, hacen que la industria sea un monopolio natural. Hay un monopolio natural cuando los costos medios de producción disminuyen en toda la gama de la demanda. En este caso, la empresa que cubre toda la demanda puede vender a un precio más bajo y eliminar la competencia. Dado que, en estas circunstancias, una empresa es viable pero dos o más no lo son, los carteles y los monopolios estatales pueden sustituir los monopolios públicos cuando se liberaliza el sector de transporte. Como ejemplo contrario, en el recuadro IIB.5 se muestra que un régimen de propiedad estatal puede coexistir con la propiedad privada y competitiva de servicios de transporte.

transporte marítimo en el bienestar en América Latina, Asia Meridional y África ha mostrado que el efecto depende críticamente del grado de competencia en la industria. Cuanto más competitiva es la industria, mayores son los beneficios para los consumidores (Francois y Wooton, 2001).

En segundo lugar, la reglamentación eficaz es crucial, por ejemplo, para velar por un acceso adecuado a los servicios de los grupos de bajos ingresos o las personas que viven en zonas muy apartadas. La liberalización del sistema de transporte puede transformar la estructura de la prestación de servicios de una red amplia con muchas vinculaciones en un sistema "radial". Una estructura radial puede reducir los precios en las rutas bien conectadas al centro, pero podría en la práctica aumentar los fletes en las rutas con vinculaciones débiles, con lo cual aumentaría la desigualdad de los ingresos dentro de un país al marginalizar la periferia en favor del centro de la economía.

Para terminar, una liberalización bien concebida del comercio en los servicios de transporte puede producir beneficios importantes. Sin embargo, es poco lo que se ha logrado hasta el momento al nivel multilateral en términos de liberalización de los servicios de transporte, tanto en el transporte marítimo como en el transporte aéreo. Sólo 47 Miembros de la OMC han incluido compromisos de transporte marítimo en sus listas anexas al AGCS<sup>62</sup> con una variación considerable en términos de cobertura y profundidad de los compromisos. Pocos países en desarrollo han asumido alguna obligación. Por ejemplo, sólo siete países africanos han incluido compromisos de transporte marítimo en sus listas. Además, los compromisos cubren sólo los tres pilares del transporte marítimo -servicios de navegación de altura, servicios auxiliares y acceso y utilización de servicios portuarios-.

Con respecto al transporte aéreo, las normas del AGCS cubren actualmente sólo la reparación y el mantenimiento de aeronaves, la venta y comercialización de servicios de transporte aéreo y los servicios de sistemas de reserva informatizados. Los servicios que afectan a los derechos de tráfico aéreo están excluidos del AGCS. Treinta y cuatro países Miembros de la OMC (si se cuenta la UE como un país) han asumido obligaciones NMF con respecto a la reparación y el mantenimiento, 23 con respecto a la venta y la comercialización de servicios de transporte aéreo y 28 con respecto a los servicios de sistemas de reserva informatizados.

### **Recuadro IIB.5: La liberalización de los servicios portuarios: el caso de la Argentina y el Brasil**

El proceso de liberalización y privatización de los servicios portuarios se inició en el decenio de 1980 en América Latina. Inicialmente, la participación de las empresas privadas se limitó al suministro de servicios portuarios específicos, como los de remolque, pilotaje y estiba. A partir de comienzos del decenio de 1990, se permitió en muchos países latinoamericanos que las empresas administraran puertos y realizaran inversiones para mejorar la calidad de los servicios que ofrecían. Un análisis de la experiencia de los países latinoamericanos en la liberalización y la privatización de los servicios portuarios muestra que la desreglamentación y la participación del sector privado, con inclusión de capitales extranjeros, en los puertos del Estado ha llevado a un aumento de la productividad y a una reducción de los costos de manipulación de la carga. Muestra también que lo más importante para el éxito de la liberalización y la privatización es la coherencia entre estas políticas y otras políticas económicas, como la promoción de la competencia entre puertos, las inversiones en infraestructura y la flexibilidad del mercado de trabajo.

Compararemos los casos de la Argentina y del Brasil.

<sup>62</sup> El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) establece un conjunto multilateral de normas y principios que rigen el comercio de servicios, incluidos los servicios de transporte internacionales.

## Argentina

La Argentina empezó a privatizar algunos servicios de puertos marítimos en el decenio de 1970. Esta etapa de privatización no tuvo mucho éxito en términos de productividad. La inversión pública en infraestructura siguió siendo baja, el sistema estaba excesivamente reglamentado y las instituciones portuarias eran deficientes. En el decenio de 1990, se permitió que las empresas extranjeras explotaran puertos del Estado y construyeran nuevos puertos o invirtieran en su infraestructura. En el caso del puerto de Buenos Aires, se otorgaron en régimen de concesión sus seis terminales a cinco empresas privadas diferentes, en tanto que la Dirección de Puertos conservó la propiedad de la infraestructura (modelo de arrendamiento).

Como resultado de las reformas, la manipulación de carga aumentó en un 50 por ciento entre 1990 y 1995, la productividad de la mano de obra aumentó en 275 por ciento y los puertos argentinos pasaron a ser los más económicos de América Latina. En 1997, la manipulación de carga de Puerto Nuevo superó la de Santos (Brasil), el mayor puerto de Sudamérica. Las empresas extranjeras participaron en la construcción de nuevos puertos, como en el caso de la terminal de Zárate.

## Brasil

En el decenio de 1990, el Brasil inició una reforma que entrañó la participación del sector privado en los servicios de manipulación de carga y la liberalización de las tarifas portuarias. Los resultados de la privatización no fueron tan buenos como en la Argentina. Por ejemplo, en 1998, el costo medio de la manipulación de un contenedor de 20 pies en Buenos Aires era 130 dólares, en tanto que en el Brasil era 350 dólares.

El Brasil tropezó con una fuerte resistencia de los sindicatos a permitir flexibilidad en el número de empleados. En consecuencia, en 1999 se requerían en Santos 50 trabajadores para la carga de un buque, en tanto que se necesitaban solamente 14 en Buenos Aires.

Aún así, la privatización dio algunos beneficios. En las dos terminales de Santos explotadas por empresas privadas, por ejemplo, el tiempo de espera se redujo drásticamente de varios días a menos de un día en 1999, y los costos de manipulación de contenedores bajaron de 550 dólares por contenedor de 20 pies (TEU) en 1996 a 328 dólares en 1998.

Se pueden extraer dos lecciones importantes de la experiencia de la Argentina y el Brasil en la liberalización y la privatización de los servicios portuarios. En primer lugar, los beneficios que pueden obtenerse mediante la liberalización y la privatización dependen de que se garantice una competencia adecuada para impedir que las empresas adopten comportamientos anticompetitivos. Esto puede lograrse mediante una reglamentación efectiva (leyes antitrust) pero, como muestra la experiencia de la Argentina, también puede lograrse mediante el fomento de la competencia entre puertos y dentro de los puertos (entre terminales) a través de la inversión en nuevas terminales o la mejora de la infraestructura de transporte por tierra.

En segundo lugar, los beneficios de la liberalización y la privatización son mayores cuando se crea el medio económico correcto en lugar de reglamentar excesivamente las empresas. Por ejemplo, en el Brasil, la flexibilidad insuficiente en el mercado de trabajo demoró los ajustes en los coeficientes de capital/trabajo requeridos por los cambios tecnológicos en el transporte marítimo.

Fuentes: Micco y Pérez (2001).

## 2. TELECOMUNICACIONES

Las telecomunicaciones eficaces proporcionan un canal de bajo costo para la búsqueda, la reunión y el intercambio de información, que es a su vez un insumo clave para todas las actividades económicas. Prácticamente ninguna empresa puede funcionar actualmente sin telecomunicaciones. En muchas industrias, el teléfono es el principal punto de venta e Internet es un canal cada vez más importante para la comercialización y para las ventas en el caso de algunas. Las redes de telecomunicaciones proporcionan la infraestructura de apoyo para esas corrientes de información y para el acceso a Internet. En los últimos decenios, el progreso tecnológico en el sector de telecomunicaciones ha sido notable y ha habido también una rápida difusión de tecnología. Algunos países que han quedado retrasados en el desarrollo económico y tecnológico pueden actualmente pasar a las tecnologías más recientes con un costo de adopción relativamente bajo. En África, por ejemplo, el 95 por ciento de las líneas móviles eran SGM en 2001, muy por encima del promedio mundial del 70 por ciento. La República de Corea tiene la tasa de penetración de banda ancha más alta del mundo, con casi el doble de líneas por 100 habitantes que el Canadá, que ocupa el segundo lugar.<sup>63</sup> Por último, parece que la brecha digital es más estrecha y se está estrechando más rápido que la brecha de ingresos entre países ricos y pobres. Así pues, si bien el PIB per cápita creció casi al mismo ritmo en los países de ingreso bajo y de ingreso alto en el período 1995-2001, el número de teléfonos móviles por 100 habitantes aumentó a un ritmo equivalente a casi el doble en los países de ingreso bajo.<sup>64</sup>

Las telecomunicaciones consisten en servicios que pueden estar basados en cables (la telefonía de línea fija), servicios inalámbricos (los servicios móviles y por satélite), servicios basados en la reventa (utilizando capacidad de transporte arrendada) y una infinidad de combinaciones de estas formas. Internet ha pasado a ser una tecnología por derecho propio, y proporciona acceso de bajo costo a datos, así como a comunicaciones de voz. Las telecomunicaciones son una industria de redes, y el valor de la red para cada cliente aumenta en consonancia con el tamaño de la red. A causa de esto y en razón de las economías de escala, la industria se consideraba en el pasado un monopolio natural. Sin embargo, los adelantos tecnológicos recientes han reducido la importancia de las economías de escala y han hecho posible la desintegración vertical y la competencia. La mayoría de los países ha realizado en consecuencia reformas reglamentarias, que han incluido a menudo la privatización de los monopolios estatales y la introducción de la competencia en algunos o todos los segmentos del mercado. Las reformas reglamentarias en el sector han contribuido a la introducción de innovaciones, a la difusión de tecnología y a una reducción sustancial del costo de los servicios de telecomunicaciones. Sin embargo, esto no significa que las telecomunicaciones se han convertido en una industria perfectamente competitiva sin necesidad de reglamentación estatal. Ha habido por el contrario una revaluación de la reglamentación a fin de asegurar que haya incentivos para la eficacia en función del costo y la innovación y para la inversión y la competencia en un mercado en rápido proceso de cambio.

En esta subsección se exponen en primer lugar la estructura y los resultados del sector de telecomunicaciones en términos de suministro y costo de los servicios. Se hace a continuación un análisis de las relaciones entre los resultados del sector de telecomunicaciones y los del comercio. Por último, se encaran los problemas de reglamentación relacionados con la mayor apertura del sector de telecomunicaciones, con especial concentración en los PMA, donde los posibles beneficios de la reforma podrían ser mayores.

### a) La brecha digital es amplia, pero se está estrechando

La industria consiste en telefonía de líneas fijas, telefonía móvil, Internet y varios servicios conexos. En la mayoría de los países, corresponde a la telefonía de líneas fijas la mayor parte del mercado, pero los ingresos de las comunicaciones móviles llegaron al 33 por ciento de los ingresos totales de las telecomunicaciones en la zona de la OCDE en 2001, y aportaron más de la mitad de los ingresos totales en algunos países desarrollados y en desarrollo. Por ejemplo, la parte correspondiente a los ingresos de la telefonía móvil en los ingresos totales era

<sup>63</sup> En junio de 2002, la República de Corea superó a los países de la OCDE en lo que respecta al acceso de banda ancha por 100 habitantes, con una tasa de 19,1, casi el doble del Canadá, que estaba en segundo lugar con 10,2 (OCDE, 2003f).

<sup>64</sup> El PIB per cápita aumentó alrededor del 2 por ciento por año en los países de ingreso bajo y de ingreso alto, en tanto que el número de teléfonos móviles por 100 habitantes aumentó en un 63 y un 32 por ciento por año, respectivamente. Las cifras se han calculado a partir de los Indicadores del Desarrollo Mundial 2003.

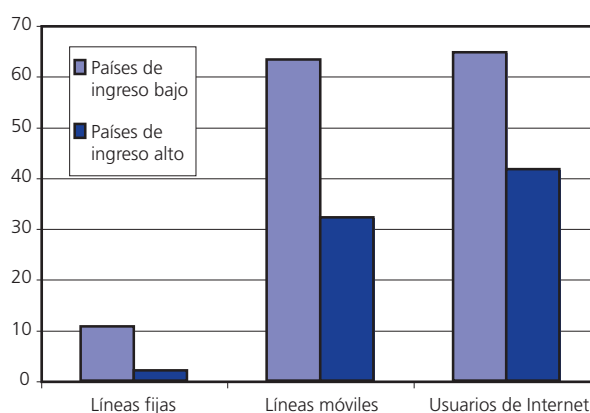
el 58 por ciento en el Japón, el 60 por ciento en la República de Corea del Sur y Zimbabwe, el 69 por ciento en Swazilandia y hasta el 89 por ciento en Letonia en 2001.<sup>65</sup> En los países en desarrollo con baja densidad de líneas fijas hay normalmente más conexiones móviles que de líneas fijas. En 20 de los países en desarrollo incluidos en la base de datos de la UIT había casi el doble de conexiones móviles que de líneas fijas en 2001.

Las comunicaciones de líneas fijas requieren una inversión sustancial en infraestructura, que era generalmente suministrada en el pasado por un monopolio estatal. La inversión inicial requerida en las redes de teléfonos móviles es modesta en comparación, y el mercado de teléfonos móviles resultó en consecuencia más fácil de penetrar y más accesible a la competencia que los servicios de líneas fijas. La estructura del mercado está cambiando, incluso en el segmento de líneas fijas. Para fines de 2002, todos los países de la OCDE, con la excepción de Turquía, habían eliminado el monopolio estatal, y la tendencia es similar en los países en desarrollo. No obstante, la participación en el acceso a las líneas fijas de las nuevas empresas que entran al mercado sigue siendo modesta en la mayoría de los países. Los servicios de líneas fijas hacen frente también a nuevas fuentes de competencia, como los proveedores de televisión por cable, los proveedores de electricidad y las empresas de transporte ferroviario, que ofrecen servicios telefónicos a través de sus redes. En algunos países de la OCDE (Bélgica, los Estados Unidos y el Canadá), casi todos los hogares están cerca de una red de televisión por cable. Además, los protocolos de voz por Internet (VOIP) han surgido como competidores de la telefonía de líneas fijas, aunque su calidad es todavía inferior a la de los servicios de líneas fijas más modernos. Algunos países de la OCDE definen este servicio como un servicio de valor agregado no sujeto al tipo de reglamentación aplicado a las telecomunicaciones básicas, en tanto que otros no hacen esa distinción. Algunos operadores, en particular en Asia y América Latina, han decidido ofrecer ellos mismos VOIP. Un número creciente de reglamentadores nacionales hacen frente al dilema de tratar de determinar la mejor forma de encarar los servicios de VOIP.

El gráfico IIB.4 muestra el aumento del número de líneas fijas, líneas móviles y ordenadores conectados a Internet en el período 1995-2001 en los países de ingreso bajo e ingreso alto. La cifra sugiere una reducción de la brecha digital entre los dos grupos. En ambos, el precio de las llamadas locales ha disminuido en el decenio de 1990, pero ha disminuido más en los países de ingreso bajo. En 2000, el precio medio de una llamada local de tres minutos en los países de ingreso bajo era menos de la mitad que en los países de ingreso alto (0,05 contra 0,11 dólares). El costo de las llamadas internacionales varía mucho entre países. Los servicios más caros se encuentran generalmente en los países de ingreso bajo, en tanto que los más baratos se encuentran en Escandinavia. Los datos sugieren que las llamadas locales siguen estando subvencionadas más frecuentemente por las llamadas internacionales en los países de ingreso bajo que en los de ingreso alto. La mayoría de los países desarrollados habían reajustado las tarifas entre mediados y fines del decenio de 1990 para reflejar la mejora de los costos y de las condiciones del mercado durante el proceso de reforma. Ese reajuste ha pasado a ser un componente esencial de la reforma de las telecomunicaciones también en los países en desarrollo, tanto en respuesta a la competencia de precios de los servicios móviles, los servicios de llamadas de retorno ("call-back") e Internet como para sentar las bases para la introducción de nuevos participantes en el mercado de telefonía de líneas fijas.

Aunque la brecha digital se está reduciendo, sigue siendo considerable, en particular cuando se comparan los países peor conectados con los mejor conectados. En el cuadro IIB.9 se muestran los 10 países en la categoría más alta y los 10 países en la categoría más baja de acuerdo con el número de líneas fijas y teléfonos móviles por 1000 habitantes, y la proporción entre líneas móviles y líneas fijas.

**Gráfico IIB.4**  
**Crecimiento de la infraestructura de telecomunicaciones, 1995-2001**  
(Porcentaje)



Fuente: Banco Mundial IDM (2003b).

<sup>65</sup> Fuente: UIT (2003).

Cuadro IIB.9

Números de líneas fijas y móviles por 1.000 habitantes y número total de ordenadores conectados a Internet

| Líneas fijas        |     | Líneas móviles     |     | Líneas móviles/fijas |      | Internet             |             |
|---------------------|-----|--------------------|-----|----------------------|------|----------------------|-------------|
| 10 mejores países   |     |                    |     |                      |      |                      |             |
| Bermuda             | 869 | Luxemburgo         | 921 | Rep. Dem. del Congo  | 7,5  | Estados Unidos       | 110 000 000 |
| Luxemburgo          | 780 | Hong Kong, China   | 859 | Gabón                | 6,9  | Japón                | 7 000 000   |
| Suiza               | 746 | Italia             | 839 | Rep. del Congo       | 6,8  | Canadá               | 2 900 000   |
| Suecia              | 739 | Noruega            | 825 | Camboya              | 6,7  | Países Bajos         | 2 600 000   |
| Noruega             | 720 | Islandia           | 820 | Uganda               | 5,1  | Alemania             | 2 400 000   |
| Dinamarca           | 719 | Israel             | 808 | Marruecos            | 4,0  | Australia            | 2 300 000   |
| Canadá              | 676 | Austria            | 807 | Paraguay             | 4,0  | Reino Unido          | 2 200 000   |
| Estados Unidos      | 667 | Suecia             | 790 | Filipinas            | 3,5  | Taipei Chino         | 1 700 000   |
| Islandia            | 664 | Finlandia          | 778 | Camerún              | 3,1  | Brasil               | 1 600 000   |
| Alemania            | 634 | Portugal           | 774 | Rwanda               | 3,0  | México               | 900 000     |
| 10 peores países    |     |                    |     |                      |      |                      |             |
| Rep. Dem. del Congo | 0,4 | Níger              | 0,2 | Tayikistán           | 0,01 | Haití                | 0           |
| Chad                | 1,4 | Tayikistán         | 0,3 | Cuba                 | 0,01 | Iraq                 | 0           |
| Afganistán          | 1,5 | Myanmar            | 0,3 | Tonga                | 0,02 | Sudán                | 0           |
| Níger               | 1,9 | Etiopía            | 0,4 | Uzbekistán           | 0,04 | Burundi              | 1           |
| Liberia             | 2,2 | Liberia            | 0,6 | Armenia              | 0,05 | Chad                 | 1           |
| Rep. Centroafricana | 2,4 | Cuba               | 0,7 | Myanmar              | 0,05 | Myanmar              | 2           |
| Camboya             | 2,5 | Nepal              | 0,8 | Belarús              | 0,05 | Bangladesh           | 3           |
| Rwanda              | 2,7 | Vanuatu            | 1,7 | Vanuatu              | 0,05 | Isla Marshall        | 3           |
| Uganda              | 2,8 | Papua Nueva Guinea | 2,0 | Algeria              | 0,05 | Saint Kitts y Nevis  | 3           |
| Burundi             | 2,9 | Tonga              | 2,4 | Nepal                | 0,06 | St. Vicent y las Gr. | 3           |

Fuente: UIT (2003).

Muchos de los países con la penetración más baja de líneas fijas tienen una alta proporción de teléfonos móviles en comparación con líneas fijas, lo que indica que los primeros sirven en alguna medida como sustituto de las líneas fijas. Este supuesto recibe apoyo en un estudio reciente de Fink *et al.* (2003), en que se encuentra que la penetración de teléfonos móviles aumenta más rápidamente en los países con una penetración más baja de líneas fijas. Los servicios de telefonía móvil han sido con frecuencia suministrados desde el comienzo por dos o más firmas competidoras, tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, y los resultados de este segmento del mercado ponen de relieve la importancia de la competencia. Por último, cabe señalar que algunas pequeñísimas naciones insulares tienen un número total de ordenadores conectados a Internet mayor que países muy poblados como Bangladesh.

## b) Las buenas telecomunicaciones promueven el comercio transfronterizo de servicios y la entrega justo a tiempo de mercancías

Hace algunos años, antes de que reventara la burbuja de Internet, muchos creían que Internet entrañaría el fin de la distancia y que el acceso al mercado estaría limitado solamente por obstáculos al comercio inducidos por políticas. Esta visión no se ha materializado, y las ventas en línea han avanzado más lentamente de lo que se esperaba. Sin embargo, el comercio electrónico en su forma ampliamente definida ha pasado a ser esencial para las empresas en todo el mundo.<sup>66</sup> Así pues, Internet proporciona una rica fuente de información y un canal para la publicidad, la comercialización y la investigación. Parecería también que el comercio electrónico es importante para el comercio internacional en algunas zonas geográficas y en algunas industrias, en particular las industrias de servicios. El número de suscriptores de Internet por 100 habitantes suele considerarse un indicador representativo de la demanda del comercio electrónico, en tanto que el número de servidores seguros por 100.000 habitantes se considera un indicador de la oferta. Entre los países de la OCDE, Islandia es sin duda el que tiene el nivel más alto en ambos sentidos, lo que indica que el comercio electrónico es un sustituto atractivo del comercio convencional en países remotos y escasamente poblados.

<sup>66</sup> El Programa de Trabajo sobre el Comercio Electrónico de la OMC define el comercio electrónico como "la producción, distribución, comercialización, venta o entrega de bienes y servicios por medios electrónicos" (WT/L/274, adoptado el 25 de setiembre de 1998).

El comercio transfronterizo de servicios (modo 1 del AGCS) depende en gran medida de las telecomunicaciones como canal para las transacciones. Un estudio del impacto de Internet en el comercio de servicios en los Estados Unidos reveló que la penetración de Internet en los interlocutores comerciales tenía un impacto significativo en las importaciones a los Estados Unidos de servicios profesionales y técnicos y para las empresas. Pero no se encontró ninguna relación significativa entre la penetración de Internet y las exportaciones de servicios de los Estados Unidos (Freund y Weinhold, 2002). Una posible explicación es que suele ser el cliente (importador) el que determina el modo de suministro y comunicación. Así pues, dada la alta tasa de penetración de Internet en los Estados Unidos, es probable que los importadores prefieran Internet como canal de intercambio de información y servicios, y tiendan en consecuencia a elegir proveedores capaces de proporcionar servicios por Internet. Esos proveedores se encuentran más probablemente en países que tienen también una tasa de penetración de Internet relativamente alta.

Un estudio reciente encuentra una correlación fuerte y positiva entre la densidad de líneas telefónicas fijas y móviles y el comercio en relación con el PIB. Además, en el estudio se constató también que la respuesta de la oferta a la reducción de los aranceles es mayor cuanto mayor es la tasa de penetración de las telecomunicaciones (recuadro IIB.6 y Cansen y Nordås (2004). Sin embargo, los datos anecdóticos sugieren que la nueva tecnología puede también crear a veces obstáculos entre los que están conectados y los que no lo están en los países de ingreso bajo. Por ejemplo, en Ghana, los comerciantes visitan regularmente a los proveedores de productos agrícolas para comprar sus productos. Algunos de ellos han adquirido recientemente teléfonos móviles y han empezado a llamar por adelantado a los proveedores para comprobar lo que tienen para ofrecer. En algunos casos, han dejado de visitar a los proveedores con quienes no pueden ponerse en contacto por teléfono. El uso de teléfonos móviles mejoró mucho la eficiencia y redujo los tiempos de viaje, pero algunas redes de comerciantes y proveedores pasaron a quedar limitadas a los que estaban conectados por líneas de telecomunicaciones (Overå, 2004).<sup>67</sup>

De la misma manera que los sectores difieren de acuerdo con la intensidad del transporte (sección IIB.1), difieren también en lo que respecta al uso de la tecnología de información y la comunicación. Los sectores con uso de información más intensivo son los que producen bienes con ciclos de producción cortos, experimentan rápidas fluctuaciones en el gusto de los consumidores y disfrutan de un rápido desarrollo tecnológico, y los sectores en que es común la fragmentación vertical internacional. Por ejemplo, los artículos electrónicos de consumo tienen todas estas características, en tanto que las prendas de moda constituyen un ejemplo de bienes respecto de los cuales los gustos cambian rápidamente y el sector de vehículos automóviles es un ejemplo de un sector en que la fragmentación vertical internacional es importante. Los buenos servicios de telecomunicaciones contribuyen a la ventaja comparativa en estos sectores e influyen en consecuencia en las modalidades de especialización internacional y comercio de mercancías. Ya se ha visto que la calidad y el costo de las telecomunicaciones son importantes para el volumen del comercio y las modalidades de especialización internacional, y se plantea ahora la cuestión de determinar la forma en que se pueden mejorar los servicios de telecomunicaciones mediante el comercio y una mejor reglamentación.

### c) La liberalización es necesaria para mejorar la calidad y la eficacia, pero es difícil establecer buenas reglamentaciones

En muchos países de ingreso bajo, el monopolio estatal a cargo de las telecomunicaciones no ha podido obtener los fondos necesarios para mejorar los servicios y ampliar la red al nivel considerado necesario en la sociedad de la información de la que los países en desarrollo han pasado a ser invariablemente parte. Los estudios del Banco Mundial de ocho países subsaharianos, por ejemplo, encontraron que antes de la reforma el aumento de la densidad de teléfonos era muy bajo, el número de fallas por línea era alto, el proveedor de servicios tenía activos bajos y a veces incluso negativos y grandes atrasos en los pagos de los consumidores, y el principal deudor era generalmente el gobierno.<sup>68</sup> La privatización, parcial o completa, ha llegado a considerarse en consecuencia una necesidad en muchos países de ingreso bajo. La privatización entraña a

<sup>67</sup> Pueden observarse fenómenos similares a medida que mejoran la infraestructura y los servicios conexos en otras esferas. Por ejemplo, las carreteras mejoradas llevan a la adopción de camiones más grandes, que dejan de lado las aldeas cuyos caminos no pueden soportarlos. La mejora de las instalaciones portuarias ha aumentado el tamaño medio de los buques, que a su vez dejan de lado los puertos con servicios insuficientes.

<sup>68</sup> Véase Gebreab (2002), Haggarty *et al.* (2002) y Clark *et al.* (2003).

su vez a menudo la inversión extranjera directa, dado que los inversores nacionales con experiencia en este sector suelen ser escasos por razones obvias. La liberalización interna va así aparejada con la liberalización internacional, en particular para el modo 3 del AGCS, que cubre la inversión extranjera directa.

Sin embargo la privatización por sí sola no es una panacea para mejorar el funcionamiento del mercado. En varios estudios se ha encontrado que el impacto de la reforma en términos de una mayor penetración de teléfonos, mayor productividad de las compañías telefónicas y menor costo para los clientes depende de un conjunto de reformas, entre ellas la privatización de los monopolios de propiedad estatal, la introducción de competencia y el establecimiento de un regulador independiente. Wallsten (1999) analizó el impacto de las reformas en 30 países de África y América Latina y encontró que la competencia aumentaba el número de líneas per cápita y el número de teléfonos pagos, incrementaba la capacidad de conexión y reducía el costo de las llamadas locales. Esos efectos no se observaban como resultado de la privatización solamente. En un estudio posterior de Fink *et al.* (2003), que incluía 86 países en desarrollo, se encontró que la privatización y la competencia tenían un impacto positivo en la penetración de teléfonos y la productividad en el sector de telecomunicaciones. Además, las dos reformas se reforzaban entre sí y el impacto en los resultados era mayor cuando la competencia se introducía al mismo tiempo que la privatización. Estas conclusiones sugieren que la concesión de derechos exclusivos temporales a la empresa titular privatizada tiene beneficios escasos o nulos a corto plazo y puede afectar adversamente los resultados del mercado incluso después de la introducción de la competencia. El efecto a largo plazo se debe a los grandes costos iniciales e irrecuperables que dan generalmente ventajas duraderas a la primera empresa. Por último, en el estudio se encontró que el establecimiento de un regulador independiente reforzaba los beneficios de la competencia y la privatización. Los países que introducían el paquete completo de reformas lograban sistemáticamente mejores resultados que los que se limitaban a reformas parciales.

Los servicios móviles compiten hasta cierto punto con los servicios de líneas fijas. La competencia de los teléfonos móviles puede servir en consecuencia como sustituto de la competencia de líneas fijas y ser así un posible primer paso hacia la competencia. La reglamentación de una industria de líneas fijas privatizada de manera que asegure o emule la competencia más allá de la presión competitiva de los nuevos teléfonos móviles ha demostrado ser más difícil.

Puede considerarse que la historia de la reglamentación del sector de telecomunicaciones marca el límite de un monopolio natural en circunstancias tecnológicas cambiantes. En los primeros días de las telecomunicaciones se consideraba que el servicio completo de un punto a otro era un monopolio natural, y los precios se reglamentaban para cumplir varios objetivos. El enfoque más común consistía en establecer los distintos precios de manera que los ingresos totales cubrieran los costos, pero los precios de los servicios se determinaban con arreglo a objetivos sociales, como el servicio universal y los precios equitativos. Esto entrañaba subvenciones cruzadas y era otra razón para no permitir la competencia. La primera restricción legal del límite del monopolio en los Estados Unidos fue el establecimiento del límite al final del cable en el establecimiento del cliente, con lo que se desagregó el equipo de comunicaciones del cliente. Se introdujeron nuevas limitaciones del monopolio después de que las nuevas tecnologías (por ejemplo, las microondas, las redes de acceso local y los ordenadores de tiempo compartido) abrieron la oportunidad para productores especializados en nichos, que ampliaron posteriormente sus servicios y desafiaron a los monopolios. La segunda redefinición reglamentaria importante del límite del monopolio en los Estados Unidos se produjo en 1984, cuando se abrieron los servicios de larga distancia a la competencia y el monopolio reglamentado se limitó a las redes regionales.<sup>69</sup> Además, se trazó una línea divisoria entre los servicios de procesamiento de datos no reglamentados (servicios de mejora o de valor agregado) y los servicios de telecomunicaciones básicas reglamentados. Sin embargo, no hay un consenso universal sobre dónde debe trazarse esa línea.

Los que han entrado recientemente en el sector de servicios de telecomunicaciones plantean la cuestión de la forma de asegurar la interconexión entre redes y entre redes y servicios. Esta es una esfera en la que hay amplias posibilidades de comportamiento no competitivo por parte del titular. La mayoría de los países reglamentan por esa razón las condiciones y las tarifas de las interconexiones, asegurando que las nuevas empresas tengan acceso a

<sup>69</sup> Esto se produjo con el desglose de AT&T en un proveedor de larga distancia que operaba en un mercado competitivo y siete monopolios regionales reglamentados (los Baby Bells) excluidos del mercado de larga distancia en 1984.

las redes sobre una base no discriminatoria, que las tarifas de interconexión estén basadas en los costos, y que las nuevas empresas no tengan que pagar por un conjunto de servicios de los que algunos les resultan innecesarios. Estos principios están incluidos también en el Documento de referencia sobre principios reglamentarios formulados en las negociaciones sobre telecomunicaciones básicas bajo los auspicios del AGCS.<sup>70</sup> Una esfera en que la necesidad de reglamentación se ha llegado a reconocer ampliamente es el bucle local que conecta a los distintos consumidores con el conmutador local más cercano. El bucle local está con frecuencia bajo el control de un proveedor único, generalmente el proveedor de línea fija titular. La duplicación del bucle local es probablemente costosa desde el punto de vista del bienestar, pero es un activo altamente estratégico, dado que todos los servicios proporcionados por la red deben pasar por este bucle para llegar al cliente. Es por eso crucial para la competencia obtener acceso al bucle local en condiciones no discriminatorias.

Cuando el poderío en el mercado es considerable, puede seguir siendo necesario reglamentar los precios. Las formas más comunes de hacerlo son la reglamentación basada en la tasa de rendimiento y la reglamentación basada en el precio máximo. La primera impone una tasa de rendimiento deseable para la empresa de telecomunicaciones reglamentada y especifica las medidas que han de tomarse si la tasa de rendimiento obtenida se desvía del objetivo. Normalmente, hay un margen en que no es preciso tomar ninguna medida, en tanto que una tasa de rendimiento por debajo de esa gama permitiría a la empresa aumentar los precios y una tasa de rendimiento por encima de la gama requeriría que la empresa redujera los precios o compartiera el exceso con los clientes. Las reglamentaciones basadas en precios máximos imponen un límite a los precios que se pueden cobrar por los servicios prestados. Las empresas reglamentadas pueden normalmente aumentar los precios de acuerdo con el índice de precios al consumidor menos un factor estimado de ganancias de productividad (el llamado factor  $x$ ). El factor  $x$ , que es la diferencia en el aumento de la productividad entre el sector de telecomunicaciones y el promedio de la economía en su conjunto, es el elemento crucial en la reglamentación basada en los precios máximos.

Se desprende de esto que una reglamentación eficiente de los precios de interconexión y los precios para el usuario final requieren información sobre los costos de los distintos servicios individuales, pero su obtención es intrínsecamente difícil para los reguladores. Esto se debe a que los proveedores de telecomunicaciones ofrecen servicios múltiples utilizando un capital que está fijo y es común en una variedad de aplicaciones, y puede haber economías de escala y de alcance que hacen que el costo de un conjunto de servicios sea diferente del costo de la suma de los servicios cuando se prestan en forma individual. La información sobre los costos suele considerarse de importancia estratégica y es en consecuencia difícil de obtener. La solución ha sido que el órgano regulador calcule funciones de costo para cada servicio basándose en la información sobre el alcance y la escala de los servicios prestados y la cantidad y los precios de los insumos utilizados. Esto es a su vez una tarea compleja que exige conocimientos especializados que a menudo son raros en los países en desarrollo. Una solución práctica aplicada en muchos países consiste en fijar un nivel máximo para los precios medios de un conjunto de servicios. Esto da a las empresas reglamentadas cierta flexibilidad en la fijación de los precios, pero también, lamentablemente, la posibilidad de fijar precios en una forma que disuade la entrada de competidores. Para las tasas de interconexión, una solución práctica ha sido que los reguladores utilicen tasas de referencia o alienten las negociaciones comerciales como primer recurso, e intervengan solamente cuando las partes no pueden llegar a una tasa mutuamente satisfactoria.

Como ya se ha indicado, la competencia es crucial para el buen resultado de las reformas en el sector de telecomunicaciones, y la liberalización del comercio es una medida en este sentido. En un análisis de la relación entre el suministro de servicios y el grado en que se restringe la entrada de empresas extranjeras se ha encontrado que cuanto más restringida está esa entrada, menor es la densidad de teléfonos móviles.<sup>71</sup> Cabe señalar también que los servicios móviles basados en un mercado más abierto han producido una brecha digital internacional menor que los servicios de líneas fijas controlados por el Estado. Como resultado de esto, en muchos países, incluidos algunos de los más pobres del mundo, los hogares y las empresas tienen mejor acceso a los servicios móviles que a los servicios de líneas fijas.

<sup>70</sup> El Documento de Referencia adquiere un carácter jurídicamente obligatorio en el AGCS cuando es suscrito por un Miembro de la OMC como parte de los compromisos adicionales en su Lista de compromisos específicos sobre el comercio de servicios. Véase también Tuthill (1997) y Geradin y Kerf (2004) para un análisis más detallado.

<sup>71</sup> La densidad de teléfonos móviles se estableció por regresión sobre el PIB per cápita y un índice de restricción del comercio elaborado por el Instituto de Productividad de Australia. La restricción era significativa al nivel del 1 por ciento y la regresión explicaba el 82 por ciento de la variación (estimaciones del personal).

En conclusión, se ha constatado que las telecomunicaciones tienen una repercusión positiva en el volumen del comercio y afectan además a las modalidades de la especialización internacional. La disponibilidad de líneas telefónicas fijas y móviles tiene una correlación negativa con las restricciones a la competencia y al comercio en los servicios de telecomunicaciones impuestas por los gobiernos. Por ejemplo, las restricciones a la inversión extranjera y el comercio transfronterizo tienen una fuerte correlación negativa con el número de líneas de teléfonos móviles. Estas conclusiones sugieren que la liberalización del sector de telecomunicaciones complementa la liberalización del comercio en otros sectores, además de mejorar los resultados de la economía *per se*.

### 3. FINANZAS

El sector financiero desempeña un papel crucial en la asignación eficiente de recursos en el tiempo y el espacio y en la facilitación de la estabilidad macroeconómica (sección IIA). Los servicios financieros desempeñan también un papel crucial en el proceso de transferir la propiedad de un producto a través de las fronteras y proteger contra los riesgos de las corrientes comerciales internacionales. Los servicios financieros son así parte integrante de las transacciones comerciales internacionales, y el precio y la calidad de esos servicios son componentes clave de los costos de transacción de los comerciantes.

Los servicios financieros son a su vez objeto de comercio internacional, y se ha determinado que el comercio mejora la calidad y reduce el costo de los servicios financieros. Por ejemplo, la presencia de bancos extranjeros puede ejercer una presión competitiva sobre los bancos locales que lleva a una disminución significativa de sus costos fijos tras la entrada de bancos extranjeros. Además, los bancos extranjeros traen a menudo nuevos productos y pueden estimular mejoras en la supervisión y la reglamentación internas (Levine, 2001). Sin embargo, tanto los bancos extranjeros como los nacionales son instituciones que maximizan las ganancias, y es probable que exploten su poderío en el mercado y las posibles lagunas en el medio reglamentario cuando la reglamentación es débil. En consecuencia, cuando la liberalización del comercio da por resultado un sector financiero más complejo y diversificado, es con frecuencia necesario fortalecer el marco reglamentario y la supervisión a fin de protegerse contra la inestabilidad financiera y garantizar mercados competitivos.

En esta sección se presentan en primer lugar la estructura y los resultados del sector de servicios financieros en términos de suministro y costo de los servicios. Se hace a continuación un análisis de las relaciones entre los resultados del sector financiero y los del comercio. Por último, se examinan los problemas de reglamentación relacionados con la mayor apertura del sector financiero, concentrando especialmente la atención en los mercados emergentes. Esto se debe a que los países en un nivel intermedio de desarrollo económico y financiero están sujetos a una mayor volatilidad del comercio y el ingreso al hacer frente a la apertura del sector financiero que los PMA y los países desarrollados.<sup>72</sup>

#### a) Los resultados del sector de servicios financieros difieren mucho entre países

La industria de servicios financieros consiste en cinco categorías amplias de servicios: bancos, seguros, valores, gestión de activos e información financiera. En el pasado, las cinco categorías de servicios correspondían a categorías de instituciones financieras. Por ejemplo, la principal actividad de los bancos ha sido tradicionalmente recibir depósitos y otorgar préstamos. Sin embargo, en los últimos años, los mercados de capital y las instituciones financieras no bancarias han asumido una gran parte de estas actividades, en tanto que una proporción creciente de los ingresos de los bancos proviene de servicios basados en tarifas como los reaseguros, el comercio, el corretaje, la clasificación de valores y el asesoramiento sobre fusiones y adquisiciones.

Tanto el acceso a los servicios financieros como el costo de esos servicios varían enormemente entre países. La brecha en los resultados del sector financiero se ilustra en el cuadro IIB.9, que muestra los 10 mejores países según el crédito al sector privado proporcionado por las instituciones financieras en relación con el PIB, los 10 mejores según los costos fijos de las instituciones financieras en relación con sus activos totales y, por último,

<sup>72</sup> Véase Aghion *et al.*, (2004) para un análisis reciente.

el orden en que están según el margen de interés neto de los bancos. En el cuadro se muestran también los 10 peores países con arreglo a los mismos criterios.<sup>73</sup>

**Cuadro IIB.10**  
**Indicadores financieros en algunos países, 2001**

| Crédito al sector privado<br>como porcentaje del PIB |     | Costos fijos como porcentaje<br>de los activos totales |      | Margen de interés neto |      |
|------------------------------------------------------|-----|--------------------------------------------------------|------|------------------------|------|
| 10 mejores países                                    |     |                                                        |      |                        |      |
| Suiza                                                | 161 | Cuba                                                   | 0,6  | Luxemburgo             | 1,0  |
| Hong Kong, China                                     | 157 | Irlanda                                                | 0,6  | Irlanda                | 1,4  |
| Estados Unidos                                       | 145 | Bahamas                                                | 0,9  | Thailandia             | 1,7  |
| Dinamarca                                            | 138 | Kuwait                                                 | 1,1  | Nueva Zelandia         | 1,8  |
| Portugal                                             | 138 | China                                                  | 1,1  | Rep. Árabe de Egipto   | 2,0  |
| Malasia                                              | 138 | Taipei Chino                                           | 1,3  | China                  | 2,1  |
| Países Bajos                                         | 138 | Luxemburgo                                             | 1,3  | Países Bajos           | 2,1  |
| Rep. de Corea                                        | 133 | Países Bajos                                           | 1,4  | Bélgica                | 2,1  |
| Reino Unido                                          | 132 | Mauriticio                                             | 1,4  | Portugal               | 2,1  |
| Singapur                                             | 122 | Nueva Zelandia                                         | 1,5  | Suiza                  | 2,2  |
| 10 peores países                                     |     |                                                        |      |                        |      |
| Angola                                               | 2,0 | Rep. del Congo                                         | 13,3 | Rep. del Congo         | 18,7 |
| Chad                                                 | 3,7 | Paraguay                                               | 11,8 | Turquía                | 16,5 |
| Rep. Kirguisa                                        | 3,7 | Argentina                                              | 10,5 | Venezuela              | 15,3 |
| Rep. Centroafricana                                  | 4,5 | Venezuela                                              | 10,5 | Nicaragua              | 14,8 |
| Níger                                                | 4,6 | Colombia                                               | 10,5 | Zimbabwe               | 14,6 |
| Rep. del Congo                                       | 4,7 | Malawi                                                 | 9,9  | Malawi                 | 14,0 |
| El Salvador                                          | 4,8 | Rep. Kirguisa                                          | 9,8  | Zambia                 | 13,1 |
| Guinea-Bissau                                        | 5,8 | Zambia                                                 | 9,8  | Georgia                | 12,8 |
| Rumania                                              | 6,3 | Camboya                                                | 9,7  | Uganda                 | 12,7 |
| RDP Lao                                              | 7,9 | Sierra Leona                                           | 9,5  | Paraguay               | 11,7 |

Fuente: Base de datos de la estructura financiera del FMI.

Los 10 países con la proporción más alta de créditos al sector privado en comparación con el PIB son principalmente países de ingreso alto, aunque Malasia está también en este grupo. En el otro extremo de la escala están varios países menos adelantados en los que el crédito al sector privado es casi inexistente. Sin embargo, cabe señalar que una alta proporción de créditos al sector privado puede ser un problema en los países en que la evaluación del riesgo es débil y la asignación de los créditos se hace con arreglo a criterios distintos de la evaluación del beneficio y el riesgo de los proyectos que se financian. Por ejemplo, la proporción elevada en Malasia puede explicarse en parte por la alta exposición de los bancos a los mercados financieros e inmobiliarios. El panorama es más complejo cuando se trata de costos fijos, en que algunos países en desarrollo, como Cuba y Mauricio, tienen buenos resultados. Ahora bien, Cuba tiene un sector financiero sumamente centralizado en el que la asignación del crédito se hace en gran medida administrativamente, lo que explica los bajos costos fijos. Lo mismo se ha aplicado a China, en tanto que Mauricio tiene un sector financiero eficiente y moderno (FMI y Banco Mundial 2003). La enorme diferencia en márgenes de interés entre los mejores y los peores 10 en el cuadro es una indicación de las diferencias en los costos de transacción relacionados con la financiación a que hacen frente las empresas en diferentes partes del mundo. No obstante, es un indicador imperfecto porque es posible que las diferencias en los márgenes de interés netos no reflejen siempre las diferencias en los tipos de interés reales que pagan las empresas sobre sus préstamos, incluidos los créditos a la exportación.<sup>74</sup> Los tres indicadores de resultados de los servicios financieros que se registran en el cuadro están correlacionados. Los costos fijos elevados se reflejan en márgenes de interés altos y costos altos y los márgenes de interés se reflejan en volúmenes de crédito bajos.<sup>75</sup>

<sup>73</sup> En la lista de los 10 peores, el peor figura en primer término.

<sup>74</sup> Las diferencias en las tasas de inflación y las subvenciones, por ejemplo, pueden ser determinantes importantes de las diferencias en los costos de interés reales que pagan las empresas.

<sup>75</sup> Los coeficientes de correlación son 0,83 para los costos fijos y los márgenes de interés, -0,60 para el crédito al sector privado y los márgenes de interés y -0,57 para el crédito al sector privado y los costos fijos. Hay también una correlación negativa de -0,44 entre la participación en el mercado de los tres bancos principales y el crédito al sector privado.

Una razón por la cual el crédito al sector privado es particularmente escaso en los PMA es que en los países pobres suele haber instituciones deficientes, el cumplimiento obligatorio de los contratos es insuficiente y el estado de derecho es débil. Las malas instituciones dan por resultado derechos débiles para los inversores, derechos de propiedad débiles y, en consecuencia, riesgos elevados en los préstamos y las correspondientes limitaciones para los préstamos de los posibles empresarios. Por último, el propio sector financiero es parte del marco institucional de un país. En los PMA, los bancos carecen a menudo de la capacidad necesaria para evaluar los riesgos y se concentran en consecuencia en créditos a grandes empresas o papel del Estado.<sup>76</sup> Como resultado de esto, es posible que haya menos empresarios, en tanto que los existentes mejoran sus mecanismos e introducen nueva tecnología con menos frecuencia de lo que harían si se dispusiera de crédito para todos los proyectos viables. Esto les impide a su vez responder a nuevas oportunidades en el mercado tras la liberalización del comercio.

## b) Los servicios financieros apoyan el comercio de mercancías e influyen en la ventaja comparativa

En las investigaciones empíricas se ha constatado que la integración de los servicios financieros y el comercio de bienes y servicios tienden a ir juntos. El FMI (2002) ha constatado que la apertura financiera y la apertura al comercio internacional están altamente correlacionadas en los países desarrollados y en los países en desarrollo.<sup>77</sup> Esta conclusión recibe apoyo de Tornell *et al.* (2004), que observan también que la liberalización del comercio se produce normalmente antes de la liberalización financiera.<sup>78</sup> Una razón para esto es la complementariedad entre el comercio y la financiación del comercio y entre el comercio y la protección contra riesgos de las corrientes comerciales. Como ya se señaló, el costo de los servicios financieros forma parte de los costos de transacción del comercio internacional, y cabría esperar una relación negativa entre esos costos y el volumen de comercio. Se encuentra de hecho una relación negativa en un estudio reciente. Además, el estudio indica que la desventaja de no tener acceso al crédito es un impedimento aún más significativo en el comercio internacional. En consecuencia, se encuentra una relación positiva entre el crédito al sector privado y el comercio, medidos ambos como participación en el PIB (véase el recuadro IIB.6 para más detalles).

Por último, se ha constatado que el desarrollo del sector financiero afecta a la ventaja comparativa de los países. Las industrias difieren en cuanto a su dependencia de la financiación externa. En primer lugar, cualquier industria con altas probabilidades de crecimiento experimentará una demanda de inversiones relativamente alta en comparación con los flujos de capital, y dependerá en consecuencia de la financiación externa. En segundo lugar, en algunas industrias hay una diferencia inherente entre la inversión y los flujos de capital, incluso a largo plazo, debido a las características tecnológicas subyacentes. Son ejemplos de industrias con grandes posibilidades de crecimiento a corto plazo las industrias nuevas basadas en innovaciones recientes (por ejemplo, los teléfonos móviles), en tanto que son ejemplos de industrias con una dependencia inherente de la financiación externa las industrias con gran demanda de investigación y desarrollo, como las de productos farmacéuticos, productos electrónicos y muchas categorías dentro del grupo de industrias químicas. Las investigaciones empíricas revelan de hecho que los países con un alto nivel de desarrollo financiero tienen una tasa de crecimiento de nuevas industrias más alta y una mayor participación de industrias que dependen de la financiación externa en la producción industrial total.<sup>79</sup>

Teniendo en cuenta la importancia del desarrollo financiero para el volumen y la composición del comercio y para el desarrollo económico en general, es natural preguntar de qué manera se pueden mejorar los resultados del sector financiero y cómo puede contribuir a ello el comercio de servicios financieros. En las subsecciones que siguen se examina esta cuestión.

<sup>76</sup> Véase Beck y Levine (2003) para un examen reciente de los datos sobre las relaciones entre las instituciones y los mercados financieros.

<sup>77</sup> La apertura financiera se define como la suma de activos y pasivos externos de la inversión extranjera directa y las inversiones de cartera dividida por el PIB.

<sup>78</sup> En el estudio de Tornell *et al.*, (2004) se aduce en realidad que la liberalización del comercio lleva a la liberalización financiera en una muestra de países con posibilidades altas y medias de hacer cumplir los contratos (medidas por el índice de cumplimiento de la ley que se examina en la sección II.D) en el período 1980-1999.

<sup>79</sup> Véase Fisman y Love (2004) para un estudio reciente.

## Recuadro IIB.6: Apertura al comercio y servicios de infraestructura

El acceso a los servicios financieros y las telecomunicaciones reduce el costo de la actividad comercial internacional y aumenta así la apertura de los países al resto del mundo, medida por (exportaciones + importaciones)/PIB. En el gráfico 1 se

**Gráfico 1**  
**Apertura y crédito al sector privado**  
(Porcentaje del PIB)

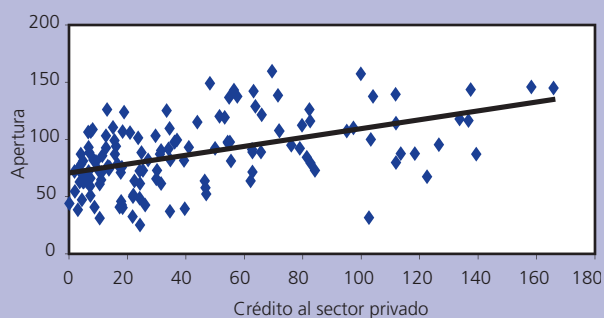
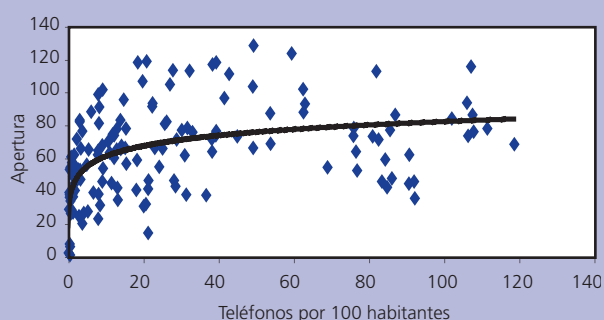


**Gráfico 2**  
**Apertura y densidad de teléfonos**



indica la relación estimada entre el crédito al sector privado y la apertura, en tanto que en el gráfico 2 se muestra la relación entre los teléfonos móviles más las líneas de teléfonos fijos por 1.000 habitantes y la apertura. En ambas regresiones se tienen en cuenta la magnitud del mercado y los aranceles propios y de los interlocutores comerciales, se usan variables ficticias para los países insulares y los países sin litoral, respectivamente, y se incluye la distancia al ecuador como indicador representativo de la distancia de los principales mercados.

Las líneas de tendencia incluidas muestran la correlación positiva calculada entre las corrientes comerciales y el acceso al crédito. En el primer gráfico el coeficiente estimado es 0,45 y es significativo al nivel de 1 por ciento. La regresión explica el 37 por ciento de la variación. En el segundo gráfico la línea de tendencia es log-lineal, el coeficiente de densidad de teléfonos es significativo al nivel de 1 por ciento y la regresión explica el 35 por ciento de la variación (Cansen y Nordås, 2004).

### c) El comercio de servicios financieros mejora la eficacia de los sistemas financieros

El modo más importante del comercio de servicios financieros, en particular en el sector bancario, es la presencia comercial (modo 3 del AGCS). En una muestra de 80 países desarrollados y en desarrollo que cubre la primera mitad del decenio de 1990, aproximadamente una tercera parte en promedio del número total de bancos en el sistema bancario nacional eran de propiedad extranjera, y aproximadamente una cuarta parte en promedio del total de los activos bancarios era extranjera. La participación de los bancos extranjeros iba del 0 al 100 por ciento. Nepal y Swazilandia tenían solamente bancos de propiedad extranjera, y varios otros países pequeños, países en desarrollo y países en transición tenían también una alta proporción de bancos extranjeros. Los bancos extranjeros han desempeñado un papel especialmente importante en las economías en transición de Europa Central y Oriental. Más de la mitad de los bancos de la región eran de propiedad extranjera y correspondían a bancos de propiedad extranjera alrededor de dos terceras partes de los activos bancarios totales en 2000. Los bancos de propiedad extranjera daban más préstamos al sector privado que los bancos locales, eran más rentables y concentraban más sus actividades en grandes empresas que los bancos nacionales. Sin embargo, los resultados de los bancos locales y los bancos extranjeros han tendido a converger a lo largo del tiempo en las economías en transición. Los bancos extranjeros han ampliado sus actividades, y hacen frente en mayor medida a las mismas condiciones que los bancos locales, en tanto que los resultados de los bancos locales han mejorado a raíz de la competencia de los bancos extranjeros y de la liberalización del sector financiero nacional. Sin embargo, hay grandes diferencias entre los países en transición. Sólo la

República Checa ha logrado un sector financiero similar al de la zona del euro cuando se mide por activos de bancos en comparación con el PIB, en tanto que esta proporción sigue siendo baja y parece haberse estancado en Bulgaria, Lituania, Macedonia y Rumania.<sup>80</sup>

En un estudio reciente (Classens *et al.*, 2001) se ha constatado que los bancos extranjeros en los países en desarrollo suelen tener márgenes de interés más altos y mayor rentabilidad, y que pagan más impuestos que los bancos nacionales, en tanto que ocurre lo opuesto en los países desarrollados. La explicación de esto es que los bancos extranjeros no están normalmente sujetos a las reglamentaciones sobre asignación de créditos y de otro tipo que pueden afectar a los bancos nacionales en los países en desarrollo, en tanto que la ventaja del conocimiento de las condiciones locales beneficia a los bancos nacionales en los países desarrollados.<sup>81</sup> En segundo lugar, se ha encontrado que una mayor proporción de bancos extranjeros está asociada con una reducción de la rentabilidad y los márgenes de interés de los bancos nacionales. Este resultado es coherente con las conclusiones de otros estudios, lo que sugiere que la entrada de bancos extranjeros mejora el funcionamiento y reduce los costos de los bancos nacionales (Levine, 2001). En tercer lugar, en el estudio se encontró que el número de bancos extranjeros que entran al mercado local es más importante que su participación en el mercado, lo que indica que la presión competitiva de los bancos extranjeros se siente inmediatamente después de la apertura del mercado. Por último, se encontró que el impacto en las ganancias de los bancos nacionales puede reducir su valor estatutario y hacerlos más vulnerables. Esto puede desestabilizar el sector financiero en los casos en que la reglamentación y la supervisión internas son insuficientes. Así pues, la entrada de bancos extranjeros en los mercados locales parece mejorar la eficiencia, pero conlleva también un riesgo en el caso de una capacidad de reglamentación deficiente.

#### d) La apertura requiere una reglamentación apropiada y cooperación internacional en materia de supervisión y vigilancia

La liberalización del comercio bajo los auspicios del AGCS afecta a las transacciones en la cuenta corriente de la balanza de pagos solamente, pero las transferencias de capital constituyen a menudo la base del suministro de servicios. Una buena comprensión de los beneficios y los riesgos del comercio de servicios financieros requiere en consecuencia una apreciación de las relaciones entre las transacciones en la cuenta corriente y las transacciones en la cuenta de capital. Un ejemplo tomado de Kono y Schuknecht (2000) ilustra esta relación: “si un banco nacional proporciona un préstamo a un cliente nacional utilizando capital nacional, esto no crea comercio de servicios financieros ni un flujo internacional de capital. Si un banco nacional presta capital del extranjero al mismo cliente, este es un caso de flujos de capital sin comercio de servicios financieros. Un préstamo organizado por una institución financiera que entraña solamente capital nacional es una incidencia de comercio de servicios financieros sin flujos internacionales de capital. Solamente los préstamos a través de un banco extranjero que entrañan capital internacional constituyen corrientes internacionales de capital y comercio internacional de servicios financieros” (página 141).<sup>82</sup>

Se considera que las transacciones a través de una presencia comercial se prestan más fácilmente a la reglamentación, la supervisión y la vigilancia que el comercio transfronterizo. En consecuencia, los préstamos de subsidiarias o filiales locales suelen ser a más largo plazo que el comercio transfronterizo de servicios financieros. El comercio transfronterizo de servicios financieros implica generalmente una exposición a corrientes de capital internacionales a corto plazo, a menos que el comercio esté limitado al comercio de información financiera y al corretaje. Una liberalización significativa requiere en consecuencia la eliminación también de algunos controles de capital, aunque la plena apertura a las corrientes de capital internacionales no es todavía necesaria. El comercio de servicios financieros, las corrientes de capital internacionales y también los desarrollos tecnológicos recientes, en particular en la tecnología de la información, han contribuido al surgimiento de mercados financieros más integrados internacionalmente y a un medio cambiante al que los reguladores tienen que hacer frente, y en consecuencia también a cambios en la reglamentación.

<sup>80</sup> Véase Naaborg *et al.*, (2003) para más detalles.

<sup>81</sup> Esto ocurre también, evidentemente, en los países en desarrollo, pero esa ventaja queda contrarrestada con creces por otros factores.

<sup>82</sup> En esta cita se omiten las referencias a un cuadro en el texto original. Dado que los países desarrollados han abierto en gran medida sus mercados de capital a los flujos internacionales de capital, este examen se aplica principalmente a los países en desarrollo, en particular a los mercados emergentes.

Tanto los mercados financieros nacionales como los internacionales se han hecho cada vez más complejos, e incluyen un número creciente de instrumentos financieros. Entre las instituciones del sector financiero, el sector bancario está generalmente sometido a la reglamentación y la supervisión más estrictas. Sin embargo, los bancos se han dedicado recientemente a la conversión en títulos negociables y la venta de grandes cantidades de préstamos, y han transferido parte del riesgo de los préstamos fuera del sistema bancario a mercados menos reglamentados. A medida que distintos tipos de proveedores de servicios financieros han empezado a competir en los mismos mercados, resulta necesario desarrollar nuevos sistemas de reglamentación y supervisión para concentrarse en las funciones y no en las instituciones a fin de evitar el arbitraje reglamentario en los mercados nacionales. Por las mismas razones, las diferencias de reglamentación entre los países crean arbitraje al nivel internacional, y esto exige cooperación internacional.

Aunque las medidas y las instituciones reglamentarias cambian con el tiempo, los fundamentos y los principios básicos de la reglamentación siguen siendo esencialmente los mismos. Se trata de las imperfecciones del mercado, como la información asimétrica que puede crear problemas de riesgo moral y selección adversa. En términos simples, hay riesgo moral cuando se pone menos cuidado en evitar pérdidas o daños porque hay otros que comparten las pérdidas, pero no las ganancias, de los proyectos arriesgados. La selección adversa alude a la situación en que, por ejemplo, una póliza de seguros atrae principalmente a los que corren un alto riesgo de sufrir el acontecimiento cubierto por el seguro. Estos problemas se mitigan mediante la reglamentación de la exposición al riesgo de las instituciones financieras. La reglamentación directa de los riesgos ha demostrado ser cada vez más difícil a medida que los bancos y otros intermediarios están cada vez en mejores condiciones de burlar las reglas. En respuesta a esto, la reglamentación ha pasado de concentrarse en normas de adecuación de los capitales a prestar más atención a la evaluación de los sistemas internos de gestión del riesgo, el aumento de la supervisión bancaria y una disciplina efectiva del mercado (BIS, 1999a; BIS, 1996b). La aplicación exitosa de ese enfoque depende críticamente de los conocimientos disponibles en materia de intermediación financiera e instituciones de reglamentación. Requiere también mercados activos para la deuda y los activos que lleven a la divulgación de la información pertinente. Este último aspecto puede ser problemático, especialmente en los países en desarrollo. La liberalización de los servicios financieros puede contribuir a permitir una competencia creciente entre los bancos y al desarrollo de organizaciones de evaluación del crédito que mejoran la transparencia y los conocimientos en el sector.

En los países desarrollados sigue habiendo problemas relacionados con la gestión del riesgo. Se reconoce cada vez más que las crisis del sector financiero no son siempre resultado de fallas institucionales discretas y contagio financiero. El riesgo puede también crecer con el tiempo y puede surgir un riesgo sistémico como resultado de la exposición común a condiciones macroeconómicas. Además, los incentivos para la cautela disminuyen en realidad en los momentos anteriores a una crisis. Cuando los mercados están en auge, los administradores tienen un gran incentivo para competir por una participación en el mercado si consideran que el auge no será sostenible. Los sistemas de reglamentación en muchos países están bien equipados para hacer frente al fracaso de instituciones individuales y para analizar el riesgo de instituciones y mercados en un momento dado. Sin embargo, la capacidad de analizar el desarrollo del riesgo a lo largo del tiempo y partiendo de factores macroeconómicos más amplios, incluidas las conmociones externas, parece estar menos desarrollada.<sup>83</sup>

Un argumento adicional en favor de la reglamentación, la supervisión y la vigilancia del Estado es las consecuencias económicas y sociales de las fallas institucionales en el sector financiero. Las crisis financieras llevan con frecuencia a una recesión, e incluso a veces a una depresión, y en algunos casos se han necesitado varios años para restablecer los niveles de ingreso anteriores a la crisis. Muchos gobiernos han introducido seguros de depósitos y políticas de prestamistas de último recurso para impedir que surjan crisis financieras sistémicas a raíz de quiebras individuales. Sin embargo, se reconoce que estas medidas tienen posibilidades de contribuir al riesgo moral, y son así un argumento adicional para reglamentar la exposición al riesgo.

Un breve examen de la evolución histórica ilustra la vinculación entre la reglamentación nacional, la integración internacional de los mercados financieros y el arbitraje reglamentario. El período de 1950 a 1970 fue un período de reglamentación estricta del sector financiero en muchos países. Los tipos de interés, los volúmenes de crédito, la entrada al mercado y la gama de servicios ofrecidos por los bancos estaban generalmente reglamentados, y los mercados eran estables. Sin embargo, en el decenio de 1960 surgió el sector bancario extraterritorial (offshore), principalmente

<sup>83</sup> Borio (2003).

como respuesta a la reglamentación estricta en los Estados Unidos (Errico y Musalem, 1999). Surgieron servicios bancarios en centros financieros extraterritoriales, que pasaron a ser un vehículo para que las instituciones financieras traspasaran sus actividades altamente reglamentadas a estos sitios menos reglamentados (o casi no reglamentados), y la participación en el mercado de los centros financieros extraterritoriales creció rápidamente.

Los decenios de 1980 y 1990 fueron un período de liberalización y desreglamentación de los mercados financieros en muchos mercados de países desarrollados y mercados emergentes, en parte en respuesta a las condiciones de mercado cambiantes y en parte debido al surgimiento del arbitraje reglamentario. El período de liberalización fue también un período de mayor volatilidad financiera internacional, y varios países, entre ellos los Estados Unidos, Noruega, Suecia, México y otros países latinoamericanos y países de Asia, sufrieron crisis financieras. Las razones de esta crisis variaban de caso en caso, pero parecería que la vigilancia, la supervisión o la reglamentación insuficiente frente a condiciones de mercado cambiantes desempeñaron un papel en la mayoría de los episodios, en tanto que los bancos extraterritoriales desempeñaron un papel en algunos (FMI, 2000). La cooperación internacional entre órganos reglamentarios nacionales, el FMI, el Banco Mundial y el Comité de Basilea de Supervisión Bancaria se ha intensificado tras las perturbaciones del sector financiero. Uno de los acontecimientos más importantes a este respecto fue la creación en 1999 del Foro de Estabilidad Financiera por los ministros del G-7 y los gobernadores de bancos centrales. El Foro está integrado por representantes de nivel superior de las autoridades financieras nacionales, instituciones financieras internacionales, agrupaciones de reglamentación y supervisión internacionales, comités de expertos de bancos centrales y el Banco Central Europeo. Su objetivo principal es promover la estabilidad financiera internacional a través del intercambio de información y la cooperación en materia de supervisión y vigilancia, incluida la sujeción de los centros financieros extraterritoriales a esa supervisión y vigilancia.<sup>84</sup>

El papel de los bancos extraterritoriales disminuyó en los principales mercados desarrollados tras la liberalización, a medida que las actividades extraterritoriales y en el territorio nacional se hacían menos diferenciados. Por el contrario, en los mercados emergentes, los bancos extraterritoriales han aumentado en importancia. La demanda de crédito e intermediación financiera ha superado aparentemente la oferta interna, que ha estado a menudo sumamente reglamentada y ha creado así un espacio para los proveedores extraterritoriales. Merece la pena en consecuencia examinar más de cerca el sector extraterritorial.

La banca extraterritorial se define como el suministro de servicios financieros por bancos y otros agentes no residentes. Sin embargo, el término se relaciona actualmente con los centros financieros extraterritoriales, en los que el grueso de las transacciones del sector financiero a ambos lados de la planilla de balance se hace con empresas y personas no residentes, y las transacciones se hacen en monedas distintas de la moneda del país en que está situado el centro. Un centro de financiación extraterritorial se define a su vez como un sistema financiero con activos y pasivos externos fuera de proporción con las transacciones en cuenta corriente de la economía nacional. Los centros financieros extraterritoriales tienen habitualmente tasas de impuestos bajas, carecen de restricciones sobre tasas de interés o de tipos de cambio, y los depósitos no están sujetos a requisitos de reserva (Errico y Musalem, 1999). La banca extraterritorial puede consistir principalmente en mercados interbancarios en los que los bancos extraterritoriales establecen filiales, subsidiarias, filiales sin presencia física y bancos de propiedad paralela.<sup>85</sup> El carácter interbancario del mercado fomenta la carga y descarga de fondos entre las actividades nacionales y extraterritoriales, a menos que haya controles de capital efectivos. Pero incluso en el caso de que haya controles de capital, la casa matriz nacional sigue siendo legalmente responsable de las filiales y subsidiarias extraterritoriales y está así expuesta a los riesgos que éstas toman.

Algunas estadísticas clave ilustran la importancia relativa de la banca extraterritorial. Para mediados de 2003, correspondía a préstamos externos de bancos situados en centros comerciales extraterritoriales -sin incluir las International Banking Facilities de los Estados Unidos (IBF) ni los Japanese Offshore Markets (JOM)- el 27 por ciento de los préstamos externos totales de los bancos, en comparación con el 31 por ciento en 1995. Correspondía a

<sup>84</sup> El Foro de Estabilidad Financiera inició varias actividades, como el Programa de evaluación del sector financiero juntamente con el FMI y el Banco Mundial, las transacciones bancarias electrónicas transfronterizas con el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, la inversión extranjera directa en el sector financiero con el Comité del Sistema Financiero Mundial, y la evaluación de los centros financieros extraterritoriales con el FMI. Ha publicado también un compendio de normas en el que se identifican 12 normas que en opinión del Foro de Estabilidad Financiera merecen aplicación prioritaria. Véase <http://www.fsforum.org/home.html> para más detalles.

<sup>85</sup> Una filial es parte del banco extraterritorial en el sentido de que es parte de la misma entidad jurídica, en tanto que una subsidiaria es una entidad jurídica independiente incorporada al centro de financiación extraterritorial. Los bancos de propiedad paralela son entidades empresariales y jurídicas separadas con los mismos propietarios.

préstamos externos de bancos situados en centros financieros extraterritoriales (sin incluir tampoco las IBF ni los JOM) el 9 por ciento del PIB mundial en 2002. Así pues, es evidente que la banca extraterritorial no es una actividad marginal de los mercados financieros internacionales, sino un sector importante que es preciso tener en cuenta cuando se analiza la liberalización del comercio y su repercusión en el sector financiero y en los resultados del comercio, así como en otras variables macroeconómicas.<sup>86</sup>

En esta sección se ha puesto de relieve el papel de los servicios financieros en el desarrollo del comercio internacional y la economía, la relación entre la apertura financiera y la apertura del comercio, y los problemas de reglamentación que surgen tras la integración internacional de los mercados financieros y el arbitraje reglamentario. Se ha señalado también la necesidad de cooperación internacional en la supervisión y la vigilancia de los bancos en caso de una mayor integración de los mercados financieros. Esto se ha hecho a través de varias iniciativas, entre ellas el Foro de Estabilidad Financiera.

## 4. SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS

Los servicios prestados a las empresas consisten en una amplia gama de servicios, entre ellos los de informática y procesamiento de datos, servicios profesionales, servicios de comercialización, servicios técnicos, arriendo y alquiler, contratación de mano de obra y servicios operacionales. Para casi todas las funciones desempeñadas en las empresas modernas, hay empresas especializadas que proporcionan la función en la forma de un servicio. Como resultado de esto, un número creciente de empresas manufactureras y de servicios prefieren comprar o contratar servicios de proveedores externos en lugar de producirlos ellas mismas. Esta contratación externa contribuye a su vez a la diversificación en el sector de servicios prestados a las empresas, y surgen así constantemente nuevos tipos de servicios.

### a) Los servicios prestados a las empresas están entre los más dinámicos de la economía

En la zona de la OCDE, los servicios prestados a las empresas han estado entre los de crecimiento más rápido en términos de empleo y valor agregado desde alrededor de 1980. En la Unión Europea, aportaron al PIB aproximadamente la misma proporción que las manufacturas en 2000, en tanto que en los Estados Unidos tuvieron una participación mayor que las manufacturas en 2001.<sup>87</sup> En Sudáfrica, un país de ingreso medio, el sector de servicios a las empresas ha registrado también un crecimiento saludable tanto en términos absolutos como en participación en el PIB en los últimos 10 años. El sector aumentó su participación en el PIB del 7,9 por ciento en 1990 al 9,5 por ciento en 2002. Esto está muy por debajo de la Unión Europea y los Estados Unidos, pero el sector de servicios a las empresas es con todo uno de los más dinámicos en la economía de Sudáfrica. En el Brasil, otro mercado emergente, el sector de servicios a las empresas ha estado entre los más dinámicos de la economía en los últimos años. Entre 1998 y 2000, aumentó su participación total en el valor agregado del 7,5 al 8,7 por ciento, en tanto que el empleo en el sector aumentó en un 20 por ciento. El empleo en el sector de servicios a las empresas estuvo sólo ligeramente por debajo del empleo en el sector de manufacturas en 1999 (4,6 millones y 4,9 millones de empleados, respectivamente). El sector con crecimiento más rápido fue el de servicios de informática, en que el empleo aumentó en un 40 por ciento durante el período.<sup>88</sup> Por último, en la República Checa, los servicios a las empresas crecieron también más rápido que el resto de la economía en el decenio de 1990, y aumentaron su participación en el PIB total del 11,8 por ciento al 12,6 por ciento entre 1990 y 2002.

<sup>86</sup> Hasta el momento, siete países han asumido compromisos sobre bancos extraterritoriales en el marco del AGCS. Ellos son: Bahrein; el Taipei Chino; Macao, China; Malasia; Singapur; Tailandia y el Uruguay. Malasia y el Taipei Chino restringen los bancos extraterritoriales a la prestación de servicios a clientes no residentes en moneda extranjera y hay así poca interacción entre el sistema financiero local y extraterritorial. Tailandia limita el número de "establecimientos bancarios internacionales" en el país. Singapur, por otra parte, permite que los bancos extraterritoriales concedan préstamos en dólares de Singapur a los residentes, pero limita el monto. Saint Kitts y Nevis también ha asumido compromisos, pero sólo sobre el registro de empresas y fondos fiduciarios extraterritoriales, sin incluir la banca ni los seguros.

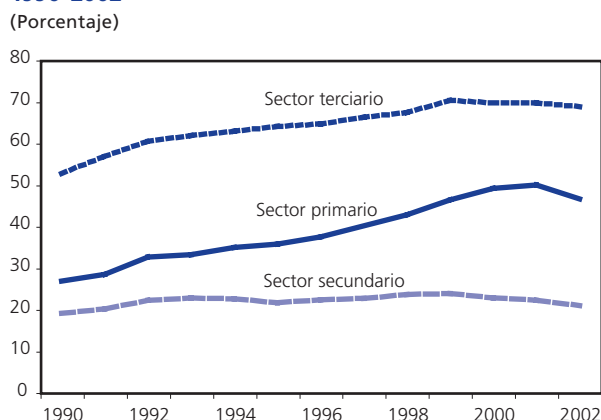
<sup>87</sup> Los servicios prestados a las empresas se definen en la categoría K de la clasificación de sectores de la revisión 3 de la CIIU, que incluye servicios inmobiliarios y para las empresas. En la Unión Europea, correspondió a esta categoría alrededor del 21 por ciento del PIB en 2000, y en los Estados Unidos alrededor del 18 por ciento del PIB en 2001. (Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas, 2002a y BEA, 2003).

<sup>88</sup> La fuente de los datos del Brasil es el Instituto Brasileiro de Geografía e Estatística (2003).

Los servicios a las empresas proporcionan principalmente insumos con gran demanda de conocimientos a otras industrias, y son canales importantes para la difusión de tecnología y una fuente de aumento de la productividad en otras industrias. Son especialmente importantes para la difusión de procedimientos e innovaciones en la esfera de la gestión. Un indicador de la prominencia que han adquirido en los últimos años es su participación en la demanda intermedia total en el sector de manufacturas, que ha aumentado del 5 por ciento en 1972 al 20 por ciento en 1998 en los Países Bajos, y del 3 por ciento en 1968 al 14 por ciento en 1997 en el Reino Unido.<sup>89</sup> Según el cuadro de insumos y productos de los Estados Unidos en 1999, correspondió a los servicios a las empresas sólo el 7,5 por ciento de los insumos intermedios totales en el sector de manufacturas. Sin embargo, hay grandes variaciones dentro del sector de manufacturas. Las proporciones más altas se observan en las industrias del tabaco, la imprenta y los productos farmacéuticos, con el 30, el 27 y el 25 por ciento, respectivamente. En el otro extremo del espectro estaba la industria automotriz, con menos del 3 por ciento. Esto parecería sorprendente, dado que la industria automotriz ha estado entre las pioneras en términos de nuevas prácticas de gestión y organización industrial. Pero un examen más detenido de los datos revela que la industria automotriz de los Estados Unidos ha transformado sus funciones fundamentales, pasando de la fabricación de automóviles a la investigación y el desarrollo, el diseño y la comercialización de automóviles, en tanto que hasta el 88 por ciento del producto bruto total consiste en insumos intermedios, con lo que las actividades básicas de la industria automotriz han pasado de la manufactura a los servicios.

Un ejemplo de la importancia de los insumos de servicios en la producción en un país en desarrollo de ingreso medio se observa en el gráfico IIB.5, que muestra el desarrollo de la parte correspondiente a los servicios en los insumos intermedios en el período 1990-2002 en la economía de Sudáfrica.<sup>90</sup> Al igual que en los Estados Unidos y la Unión Europea, el sector (terciario) de servicios utiliza insumos de servicios de la manera más intensiva. El sector primario altamente orientado a la exportación, consistente en la agricultura y la minería, figura en segundo lugar, lo que indica la importancia que tienen los servicios para las empresas en el comercio internacional. El sector primario ha aumentado sus importaciones de servicios intermedios del 3,6 por ciento en 1990 al 6,5 por ciento del total de los productos intermedios de servicios en 2002.<sup>91</sup> La parte correspondiente a los gastos en servicios de los insumos intermedios totales aumentó marcadamente entre 1990 y 2001, y disminuyó luego ligeramente. Sin embargo, en las manufacturas (el sector secundario) la parte de los gastos correspondiente a los servicios ha permanecido igual durante todo el decenio. Aún así, el nivel es aproximadamente igual al de muchos países europeos y muy superior al de los Estados Unidos.

**Gráfico IIB.5**  
**Parte correspondiente a los servicios en las compras intermedias de los principales sectores en Sudáfrica, 1990-2002**  
(Porcentaje)



Fuente: SPIT (2003).

El mercado de servicios a las empresas es mucho menor en los países en desarrollo de ingreso bajo, debido a la insuficiencia de conocimientos y a los mercados pequeños que no pueden sostener un sector de servicios a las empresas altamente diversificado. El problema es circular: el grado de especialización depende del tamaño del mercado, y el tamaño del mercado depende del alcance de la especialización. El comercio internacional de servicios a las empresas puede ayudar a las empresas de los países en desarrollo a salir de esta trampa.

<sup>89</sup> Véase Comisión de las Comunidades Europeas (2002b). Las participaciones se refieren a servicios basados en conocimientos sin dar la clasificación exacta del sector.

<sup>90</sup> Los datos corresponden a servicios totales, pero cabe suponer que, dado que se trata de insumos intermedios en el proceso de producción, se trata en gran medida de servicios a las empresas.

<sup>91</sup> Una explicación probable del aumento de las importaciones de servicios a las empresas es que algunas de las principales empresas mineras de Sudáfrica han trasladado sus oficinas centrales a Londres, y los servicios prestados desde la sede a las filiales locales se registran en consecuencia como comercio de servicios a las empresas.

## b) Los servicios prestados a las empresas reducen los obstáculos para la entrada y la transferencia de tecnología

La compra de servicios a las empresas de proveedores externos especializados ahorra a menudo costos pero, sobre todo, permite que incluso empresas pequeñas y medianas en los sectores de manufacturas y servicios utilicen servicios especializados en funciones no básicas pero estratégicamente importantes. Por ejemplo, un pequeño astillero puede producir diseño e ingeniería internamente, pero en ese caso una o dos personas deberían diseñar las embarcaciones desde el casco al interior, y esas dos personas no podrían ser expertas en todas las partes de las operaciones. Normalmente continuarían produciendo el mismo diseño y el mismo concepto el mayor tiempo posible. Mediante la compra de estos servicios de empresas de ingeniería especializadas, el astillero tendría acceso a un equipo de arquitectos e ingenieros especializados y con un buen dominio de la tecnología más moderna. La interacción entre el astillero y el proveedor de servicios de diseño e ingeniería permite que el primero adopte nuevas tecnologías y diseños más rápidamente, y que entre a mercados de embarcaciones especializadas con márgenes más altos.<sup>92</sup> De la misma manera, en las industrias de bienes de consumo, el empaquetado, el desarrollo de marcas y la comercialización son a menudo funciones estratégicas clave que determinan el precio en el mercado y, en consecuencia, la rentabilidad para el productor. Estos servicios suelen obtenerse cada vez más de proveedores de servicios especializados, y su disponibilidad es especialmente importante para las empresas pequeñas y medianas (OCDE, 2000).

El sector de servicios a las empresas crea empleos directamente y contribuye también a la creación de empleos en otros sectores al reducir los obstáculos a la entrada para los empresarios con ideas e invenciones de productos. Esos empresarios no suelen tener los conocimientos necesarios de contabilidad y reglamentación comercial para ajustarse a las leyes y reglamentaciones de los mercados nacionales, y mucho menos los extranjeros, y carecen con frecuencia de la capacidad para llevar a cabo su propia investigación de mercado. Además, el empresario normalmente no tendrá los recursos para emplear especialistas en estas esferas. En consecuencia, la existencia de un mercado en que los empresarios pueden comprar los servicios necesarios de contabilidad, asesoramiento jurídico, comercialización, e incluso posiblemente arrendar equipo de producción, reduciría considerablemente los obstáculos para la entrada. Este tipo de subcontratación tiene el efecto de convertir algunos costos fijos en costos variables. La adquisición externa de servicios a las empresas especializados por empresas pequeñas y medianas suele ayudar a esas empresas a obtener acceso a nuevas tecnologías de producción, elaboración y organización y a cumplir los requisitos de calidad de los clientes y las normas requeridas por la legislación.<sup>93</sup>

## c) Los servicios prestados a las empresas pueden vincular a proveedores y clientes a través de las fronteras

El sector de servicios a las empresas tiene a la vez un impacto directo y un impacto indirecto en el comercio internacional. El impacto directo es el rápido crecimiento del comercio internacional de servicios a las empresas. El efecto indirecto se debe a que los proveedores de servicios para las empresas actúan como intermediarios entre posibles exportadores y clientes extranjeros. Estos proveedores reducen los costos de transacción y mejoran la productividad y la competitividad en las empresas de los clientes. Por ejemplo, en el caso de los puertos, en el cuadro IIB.6 se observa que se necesitan en promedio tres semanas para el despacho de mercancías en los puertos africanos que peor funcionan. En esa situación, sería imposible -incluso para las firmas locales más innovadoras y capaces- entrar en los mercados de exportación en los que el tiempo de entrega es un factor competitivo importante. En un número creciente de mercados, la puntualidad es un factor importante.<sup>94</sup> Sin embargo, como se muestra en el recuadro IIB.5, la apertura de los servicios portuarios a empresas privadas, nacionales y extranjeras, disminuyó considerablemente los tiempos de despacho y redujo así un obstáculo que impedía que los productores locales entraran en los mercados extranjeros. En los países donde no hay proveedores locales, esos servicios pueden importarse, con lo que se abren posibilidades de comercio para otros sectores.

<sup>92</sup> Véase Nordås (2004) para un examen y un estudio de caso.

<sup>93</sup> En un mercado de capital perfecto, la financiación de una inversión inicial para un proyecto con un rendimiento esperado positivo no debería ser un problema, pero en muchos países, en particular los países en desarrollo, los mercados de capital no son perfectos.

<sup>94</sup> Véase Hummels (2000) y Evans y Harrigan (2003) para un análisis.

Los servicios a las empresas contribuyen a reducir los costos del comercio al mejorar la gestión de la cadena de suministro. Por ejemplo, los servicios de comercialización pueden ayudar a vincular a los productores de un país con los clientes en otro, en tanto que los servicios técnicos y de gestión ayudan a los productores de los países donde escasean esos conocimientos a mejorar la productividad y a ser más competitivos. Por ejemplo, volviendo al astillero, ocurre a menudo que los países en desarrollo tienen una ventaja comparativa en la construcción de buques. El acceso a servicios técnicos mediante las importaciones podría ayudarles a beneficiarse más de esta ventaja comparativa a través de la transferencia de tecnología, que les permitiría producir embarcaciones tecnológicamente más avanzadas, que también obtienen precios más altos.

Por ejemplo, una empresa de servicios de ingeniería y diseño en la industria de astilleros de Noruega elabora diseños y planos en su oficina principal de Noruega y los transmite electrónicamente a los astilleros de todo el mundo. La compañía tiene también oficinas locales cerca de los astilleros de sus principales clientes, por ejemplo en China, Islandia y Polonia, donde emplea personal local y adonde envía personal de la oficina principal por períodos más o menos largos. Los empleados locales de las oficinas de ultramar pueden también pasar algunos períodos en la oficina principal de Noruega trabajando en proyectos y recibiendo capacitación en el empleo. Todo esto ayuda a los astilleros a competir en el mercado de embarcaciones altamente especializadas.

Este ejemplo ilustra la complementariedad entre el suministro transfronterizo, la inversión extranjera directa y el movimiento de personas físicas en el sector de servicios a las empresas. Los servicios de prueba son otro sector en el que es posible reducir un obstáculo importante para muchos posibles exportadores de los países en desarrollo. El cumplimiento de las normas de calidad, ya sean legales o autoimpuestas por las empresas, puede ser a menudo un problema. Incluso si se cumplen las normas, puede ser problemático documentar que ello se hace realmente. El acceso a servicios de prueba extranjeros podría mejorar la situación y abrir nuevos mercados para los productores de los países en desarrollo.

#### d) Los servicios prestados a las empresas son también un sector que se comercializa en forma dinámica

**Cuadro IIB.11**  
**Estados Unidos: Exportaciones de servicios a las empresas por subsector, 1997-2002**  
(En miles de millones de dólares)

|                                                             | 1997        | 2000        | 2002        |
|-------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Servicios a las empresas, profesionales y técnicos</b>   | <b>44,0</b> | <b>55,2</b> | <b>65,4</b> |
| <b>Empresas no afiliadas</b>                                | <b>21,5</b> | <b>25,3</b> | <b>28,8</b> |
| <b>Empresas afiliadas</b>                                   | <b>22,4</b> | <b>29,9</b> | <b>36,6</b> |
| Servicios informáticos y de información                     | 5,1         | 6,8         | 6,9         |
| Empresas no afiliadas                                       | 3,5         | 5,6         | 5,4         |
| Empresas afiliadas                                          | 1,6         | 1,2         | 1,5         |
| Servicios de gestión y consultoría                          | n.a.        | n.a.        | 3,7         |
| Empresas no afiliadas                                       | 1,6         | 1,7         | 1,7         |
| Empresas afiliadas                                          | n.a.        | n.a.        | 2,0         |
| Servicios de investigación y desarrollo y de ensayo         | n.a.        | n.a.        | 6,3         |
| Empresas no afiliadas                                       | 0,9         | 0,9         | 1,1         |
| Empresas afiliadas                                          | n.a.        | n.a.        | 5,2         |
| Arrendamiento operacional                                   | 3,6         | 5,2         | 5,9         |
| Empresas no afiliadas                                       | 2,0         | 3,1         | 3,6         |
| Empresas afiliadas                                          | 1,5         | 2,1         | 2,3         |
| Otros servicios para las empresas, profesionales y técnicos | 32,8        | 40,6        | 42,5        |
| Empresas no afiliadas                                       | 13,5        | 14,0        | 17,0        |
| Empresas afiliadas                                          | 19,3        | 26,6        | 25,5        |

Fuente: Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos (2003).

Además de facilitar el comercio en otros sectores, los servicios a las empresas pueden ser también un sector que se comercializa a su vez en forma dinámica. El comercio de servicios a las empresas se realiza con arreglo a los cuatro modos incluidos en el AGCS y el modo 3 (inversión extranjera directa) parece ser el más importante. Con arreglo a la UNCTAD (2003b), la inversión extranjera directa del exterior en el sector aumentó 9 veces durante el período 1990-2001 en todo el mundo -alrededor de 5 veces en los países desarrollados y casi 100 veces en los países en desarrollo-. Además, la parte correspondiente a los servicios a las empresas en la masa de inversiones totales del exterior aumentó del 6 al 17 por ciento en todo el mundo y de menos del 2 por ciento a casi el 25 por ciento en los países en desarrollo en el mismo período. Las inversiones en el exterior de países en desarrollo en servicios a las empresas aumentaron también sustancialmente. Esas inversiones están en gran parte motivadas por el apoyo del comercio y otras operaciones de empresas multinacionales o inmigrantes, y este parece ser el caso con respecto a las inversiones en el exterior tanto de los países desarrollados como de los países en desarrollo. Por

ejemplo, alrededor de un tercio de las filiales extranjeras de empresas multinacionales de manufactura del Japón está en el sector de servicios (UNCTAD, 2003b).

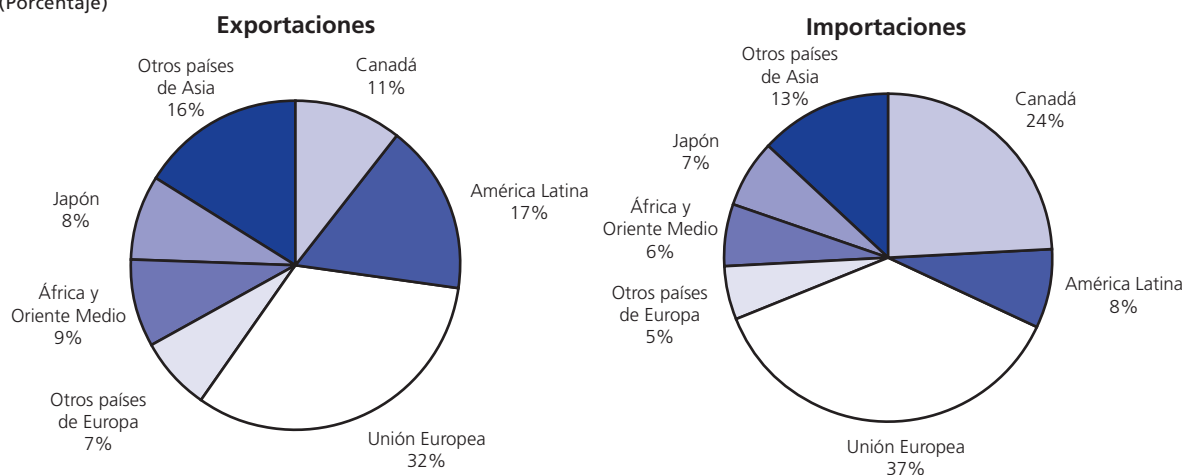
El mayor exportador de servicios a las empresas del mundo es los Estados Unidos. El país publica datos sobre el comercio de servicios distinguiendo las ventas a través de filiales extranjeras y otros modos. En el cuadro IIB.11 se presentan los datos sobre exportaciones de servicios a las empresas de los Estados Unidos en el período 1997-2002.

Las exportaciones totales de servicios a las empresas aumentaron a una tasa anual media de alrededor del 8 por ciento, y la parte correspondiente a filiales (es decir, ventas de empresas multinacionales de los Estados Unidos en el extranjero) aumentó para el sector de servicios a las empresas en su conjunto. Sin embargo, esto oculta algunas diferencias interesantes. En los servicios de informática, todo el crecimiento de las exportaciones ha provenido de ventas de empresas que no son filiales, y esas ventas son también más importantes que las ventas de filiales en la industria de arrendamientos de explotación, que es la categoría con el crecimiento más rápido.<sup>95</sup> En el cuadro IIB.6 se muestra la distribución regional del comercio de servicios a las empresas de entidades estadounidenses que no son filiales.

**Gráfico IIB.6**

**Comercio de los Estados Unidos de servicios a las empresas de entidades que no son filiales, por región, 2002**

(Porcentaje)



Fuente: Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos (2003).

Aunque los países de la OCDE son dominantes a la vez como destino de las exportaciones y como fuente de las importaciones, Oriente Medio y África reciben más del doble de exportaciones de servicios de los Estados Unidos que de exportaciones de mercancías, y les corresponde también una parte más alta de las importaciones de los Estados Unidos.

En la Unión Europea, las exportaciones de servicios a las empresas aumentaron en casi un 14 por ciento por año en términos nominales en el período 1998-2001, en tanto que las importaciones aumentaron incluso más rápido, a un ritmo del 16 por ciento, durante el mismo período. Estas cifras representan solamente el comercio transfronterizo. En el gráfico IIB.7 se muestran las exportaciones e importaciones de servicios a las empresas de la Unión Europea en 2001.<sup>96</sup> La composición de las exportaciones y las importaciones es bastante similar a la de los Estados Unidos, aunque corresponde a los servicios de informática una parte mucho mayor en el comercio de servicios a las empresas de la Unión Europea.<sup>97</sup>

<sup>95</sup> Las importaciones de servicios a las empresas de los Estados Unidos aumentaron en alrededor del 2 por ciento por año en el período 1997-2002, y correspondió a las ventas de empresas que no son filiales el 28 por ciento del total en 2002. En el caso de las importaciones, las ventas de filiales fueron mayores que las de no filiales en todos los subsectores.

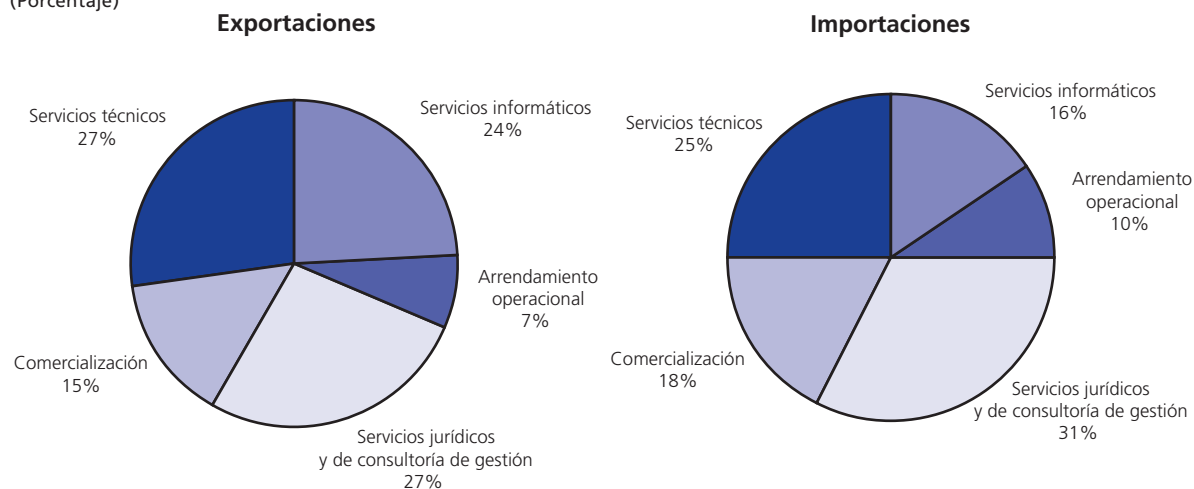
<sup>96</sup> El comercio total de servicios a las empresas ascendió a alrededor de 80.000 millones de euros, divididos en partes iguales entre exportaciones e importaciones.

<sup>97</sup> A causa de diferencias en la clasificación, los datos de los Estados Unidos y de la Unión Europea no son perfectamente comparables.

Gráfico IIB.7

## Comercio de las Comunidades Europeas de servicios a las empresas, por sector, 2001

(Porcentaje)



Fuente: Base de datos sobre servicios de la OCDE (2003g).

Entre los países de la OCDE, los países de Europa Central han experimentado el crecimiento más rápido de las exportaciones en servicios de informática. Las exportaciones aumentaron de 5 millones de dólares en 1995 a 122 millones de dólares en 2001 en la República Checa, y se observan también tasas de crecimiento elevadas en Polonia y la República Eslovaca. Varios países en desarrollo, encabezados por la India, han surgido como exportadores importantes de servicios a las empresas, en particular los que pueden transmitirse electrónicamente al cliente extranjero. Según la UNCTAD (2003b), corresponde a la India alrededor del 80 por ciento de la subcontratación internacional de procesos comerciales que requieren tecnología de la información (recuadro II.7).<sup>98</sup> Como se señaló en la sección IIB.2, se necesitan buenas telecomunicaciones para entrar en este mercado de exportación en crecimiento.

**Recuadro IIB.7: Subcontratación en el extranjero de servicios a las empresas**

La subcontratación en el extranjero (offshoring) se define como la reasignación de empleos de la economía nacional a un país extranjero con costos más bajos. Según McKinsey (2003), esta subcontratación está aumentando en más del 30 por ciento por año. Los servicios a las empresas que se subcontratan en el extranjero son los de procesamiento trasero ("back-end"), centros de llamadas, contabilidad, mantenimiento y desarrollo de programas informáticos, diseño de productos, telecomercialización, compras y servicios de investigación y consultoría. Corresponde a los Estados Unidos alrededor del 70 por ciento de la subcontratación en el extranjero, y los principales países receptores son el Canadá, la India, Irlanda e Israel, en tanto que Australia, Sudáfrica y Filipinas están surgiendo también como receptores importantes. Los avances en el mercado de telecomunicaciones, con mejores servicios y menor costo, han hecho que sea posible la subcontratación en el extranjero, en tanto que las diferencias considerables en los sueldos pagados a trabajadores con calificaciones comparables han hecho que sea rentable. Un diseñador de programas informáticos cuesta alrededor de 60 dólares por hora en los Estados Unidos, pero sólo 6 dólares en la India. Mediante la subcontratación en la India, una empresa de los Estados Unidos puede ahorrar alrededor del 50 por ciento en la base de costo para un servicio determinado. El valor estimado de las exportaciones debidas a la subcontratación en la India en 2001 ascendía a 7.700 millones de dólares, en tanto que la subcontratación en Israel y Filipinas tenía un valor de 3.000 millones y 0,3 millones de dólares, respectivamente. El número de puestos de trabajo de los Estados Unidos subcontratados en el extranjero se calcula en alrededor de 400.000. Se calcula también que por cada dólar de subcontratación hay un beneficio neto de 14 centavos para la economía de los Estados Unidos, atribuible al aumento de la competitividad y la productividad. Hasta el momento, la subcontratación en el extranjero ha sido principalmente un fenómeno entre países de habla inglesa, ya que un idioma común parece crucial para estos servicios.

<sup>98</sup> Sin embargo, parecería que se trata de una esfera poco estudiada, dado que los datos incluidos en el informe de la UNCTAD se han tomado principalmente de artículos de periódico.

Para terminar esta sección, hay que señalar que incluso si un país en desarrollo no tiene una ventaja comparativa en los servicios a las empresas, puede con todo beneficiarse del comercio. En primer lugar, el comercio de servicios a las empresas crea empleos en el país importador. En segundo lugar, el comercio de servicios a las empresas puede proporcionar un “eslabón perdido” entre los productores nacionales y los clientes extranjeros en otras industrias y estimular así las exportaciones en otros sectores. Además, parecería que los obstáculos para la entrada en los mercados de exportación son menores en los servicios a las empresas que en muchos otros sectores de servicios, de modo que es probable que las corrientes de comercio respondan rápidamente a la liberalización del comercio. Los costos de esa liberalización son probablemente mínimos, y la capacidad de reglamentación menos crítica que para los servicios financieros y las telecomunicaciones. Esto se debe a que, a diferencia del transporte, las finanzas y las telecomunicaciones, no hay imperfecciones del mercado evidentes en el sector de servicios a las empresas. Sin embargo, la situación precaria de la infraestructura en algunos de los países menos adelantados puede limitar, aunque no eliminar, los beneficios del comercio de servicios a las empresas.

## 5. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Los servicios de infraestructura y servicios conexos interactúan con el comercio de bienes y servicios de una manera compleja. En primer lugar, el costo y la calidad de los servicios de infraestructura son determinantes importantes del volumen y el valor del comercio internacional por la repercusión que tienen en los costos de las transacciones transfronterizas. En segundo lugar, en razón de que los sectores difieren en términos de la intensidad con que usan servicios de infraestructura, la calidad y el costo de esos servicios afectan también a las pautas de la ventaja comparativa y la especialización internacional. Por ejemplo, la existencia de servicios de infraestructura fiables y eficaces en términos de costo es más importante para el comercio dentro de redes de producción internacionales en las industrias avanzadas que para el comercio de productos básicos no perecederos. En tercer lugar, el comercio de servicios de infraestructura puede mejorar la calidad y la eficacia en función del costo de esos servicios, y cuando esto ocurre, el comercio de servicios de infraestructura estimulará el comercio en otros sectores a través del canal de los costos de transacción. Los servicios de infraestructura, con la excepción de los servicios a las empresas, están sujetos a imperfecciones del mercado tales como las externalidades de las redes, a economías de escala significativas y a fallas de coordinación. Los servicios financieros están también expuestos al riesgo moral y a la selección adversa. La infraestructura básica tiene generalmente el carácter de un bien público. En razón de estas imperfecciones del mercado, se necesita a menudo reglamentación estatal e intervención del gobierno en el suministro de la infraestructura básica. En algunos casos, las imperfecciones del mercado tienen dimensiones internacionales. Esto afecta en particular a la interfaz entre los sistemas de transporte y comunicaciones nacionales e internacionales, donde se necesitan normas comunes o compatibles. Afecta también a esferas en que el arbitraje reglamentario internacional puede menoscabar la reglamentación interna. La cuarta esfera de interacción entre los servicios de infraestructura y el comercio entraña la reglamentación. La reglamentación es una actividad con grandes necesidades de información, y las buenas telecomunicaciones mejoran la capacidad de los encargados de la reglamentación para cooperar al nivel internacional.

## C ESTRUCTURA DEL MERCADO, EXTERNALIDADES E INTERVENCIÓN DE CARÁCTER NORMATIVO

La premisa de que la liberalización del comercio (en este caso la apertura de los mercados de productos y factores) es recíprocamente beneficiosa para los países depende en parte del funcionamiento eficaz de los diversos mercados. Si los mercados de productos o de factores no son competitivos, o si las indicaciones del mercado no reflejan de manera apropiada los costos y los beneficios sociales (es decir, hay externalidades), los efectos beneficiosos de la apertura pueden reducirse o desaparecer. En algunos casos, pero no en todos, se requerirán intervenciones de carácter normativo para corregir estas deficiencias, puesto que la apertura por sí sola a menudo no basta para crear un entorno competitivo. Es más, en algunas circunstancias la apertura puede agravar los casos de ineficacia o hacer que aparezcan otros nuevos en presencia de externalidades o poder de mercado.

La finalidad de esta sección es determinar las políticas y medidas complementarias, básicamente correctoras, que pueden adoptar los países para promover la competencia y garantizar que se tengan plenamente en cuenta las externalidades positivas o negativas. Se hará hincapié en la elección de políticas apropiadas para afrontar casos particulares de disfunciones del mercado, así como el reto de la economía política de garantizar que las intervenciones normativas supuestamente correctoras no sirvan a otros intereses que socaven el bienestar nacional. La atención se concentrará en la contribución de la política de competencia a la consecución de mercados sin restricciones. En el caso de las externalidades, en la sección se insistirá en la necesidad de políticas que ofrezcan a los productores y consumidores precios apropiados, de manera que se internalicen las externalidades. Ninguna de las prescripciones de carácter normativo es nueva, y tampoco lo es el análisis que las acompaña; sin embargo, el presente informe procura situar el debate en el contexto amplio de un marco normativo coherente que fomente la consecución más plena posible de los beneficios de la liberalización del comercio.

### 1. ESTRUCTURA DEL MERCADO, EXTERNALIDADES Y ASIGNACIÓN DE RECURSOS

#### a) Eficacia en la asignación de recursos

Los economistas aducen desde hace tiempo que las transacciones de mercado -en las que las elecciones de las personas reflejan sus propios valores y las empresas realizan elecciones para conseguir unos beneficios máximos- conducirán a una asignación eficaz de los escasos recursos. La eficacia en este sentido requiere que los compradores y los vendedores individuales no puedan influir en el precio de las transacciones en un mercado. Además, tiene que haber mercados para todas las mercancías. Si se cumplen estas condiciones, los mercados son competitivos y completos y habrá una asignación eficaz de recursos.<sup>99</sup>

En realidad, rara vez se cumplen estas condiciones. A continuación se citan algunos ejemplos en los que no se dan:

- Algunas empresas pueden tener el control de los precios, debido a que hay un número excesivamente pequeño de competidores o bien porque los productos que venden tienen nombres comerciales conocidos que permiten al vendedor influir en el precio. Las empresas también pueden controlar los precios si actúan en connivencia.<sup>100</sup>
- Las corrientes de información pueden no ser perfectas. Por ejemplo, la información asimétrica entre compradores y vendedores puede provocar una reducción drástica de las transacciones en el mercado (problema de los "limones" del mercado).<sup>101</sup>

<sup>99</sup> Esto ocurre cuando el precio de un recurso es igual a su costo marginal.

<sup>100</sup> Hay que señalar también que las estructuras imperfectas del mercado no anulan necesariamente los beneficios del comercio. Los teóricos del comercio reconocen desde hace tiempo que las economías de escala son un factor determinante importante del comercio y pueden generar beneficios derivados de las transacciones, por ejemplo con el aumento de la variedad de los productos (Feenstra, 2004).

<sup>101</sup> Los "limones" del mercado se refieren al mercado de automóviles de segunda mano, en el que el vendedor (el propietario actual) dispone de mejor información acerca de la calidad del automóvil que un comprador potencial. Esta asimetría de la información probablemente desalentará a muchos compradores potenciales de adquirir un automóvil de segunda mano por temor a recibir un "limón". Véase Akerlof (1970).

- En ocasiones los beneficios del consumo de un bien pueden no recaer exclusivamente en el consumidor. También pueden beneficiarse otros. Así ocurre con las externalidades positivas. Por su parte, una empresa puede no ser la única que corra con los costos de la producción de un bien, por ejemplo los daños para el medio ambiente derivados de la producción. En este caso surge una externalidad negativa, puesto que el costo de la producción de ese bien particular para la sociedad es superior al costo privado.

Aun cuando no haya disfunciones del mercado, el funcionamiento de la economía puede dar lugar a una distribución de los ingresos considerada no equitativa. A menudo esto se debe a la distribución desigual de la riqueza y a la desigualdad de oportunidades. Las políticas encaminadas a la redistribución de la riqueza y la creación de igualdad de oportunidades (por ejemplo en la educación y la salud) ayudarían a conseguir una distribución de la riqueza más aceptable desde el punto de vista social sin una alteración grave de los mercados y los incentivos.

Las disfunciones del mercado del tipo señalado más arriba son la condición necesaria (pero no suficiente) para la actuación de carácter público. Ahora bien, esta actuación tiene que estar fundamentada, y seguidamente se examinará la formulación efectiva de políticas y su interacción.

## b) Coherencia de las políticas

Al examinar las cuestiones relativas a la coherencia de las políticas en estas esferas es necesario resaltar varios aspectos. En primer lugar, la mayor eficacia en la asignación de los recursos es el prisma a través del cual vemos la coherencia en el comercio, la competencia y las políticas ambientales. El efecto de la liberalización del comercio en los mercados perfectos es la asignación de los recursos a su utilización más productiva o eficaz. Esto tiene lugar cuando los países se especializan en la producción de los bienes y servicios en los que tienen ventaja comparativa. El objetivo principal de la política de competencia consiste en limitar el poder de mercado de las empresas, porque en caso contrario la motivación de una empresa para obtener los máximos beneficios podría dar lugar a una discrepancia entre el costo de oportunidad de un recurso y los precios que pagan los consumidores por él. La asignación de precios correctos a los recursos ecológicos tiene por objeto garantizar que la población valore de manera apropiada tales recursos y no los trate como bienes gratuitos. Así pues, la coherencia en las políticas comerciales, ambientales o de competencia se debe juzgar en último término en función de la medida en que contribuyen a la eficacia en la asignación de los recursos.

En segundo lugar, en las políticas de competencia y ambientales hay un elemento internacional. Por ejemplo, en el caso de las fusiones transfronterizas pueden surgir conflictos derivados de diferencias en los marcos y principios en materia de competencia. Las diferencias en los enfoques adoptados para el examen de las fusiones pueden dar lugar a resultados distintos. Para impedir que esto altere el comercio mundial, puede ser necesaria la cooperación internacional entre las autoridades de defensa de la competencia. También se requerirá cooperación internacional cuando el problema de la competencia tenga un alcance mundial, como ocurre en el caso de los cárteles internacionales que determinan los precios que afectan a los consumidores en los mercados nacionales. Cuando las externalidades ambientales son de ámbito mundial más que nacional, la cooperación internacional constituye la manera más eficaz de afrontar el problema. Si quedan a expensas de sus propios medios, las autoridades nacionales no poseen todos los incentivos necesarios para contener los daños al patrimonio común de la humanidad, puesto que una parte de los costos corre a cargo de extranjeros. También se necesita coherencia internacional para evitar conflictos entre los sistemas de derecho internacional que difieren entre sí, por ejemplo entre los acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente y las normas comerciales multilaterales. La sección IIE contiene un análisis más sistemático de la contribución de la cooperación internacional a unas políticas y una coherencia adecuadas.

En tercer lugar, el conjunto no es igual a la suma de sus partes. Las políticas comerciales, ambientales y de competencia por separado promueven la eficacia en la asignación de recursos. Ahora bien, cada una de ellas sin las otras tiene menos eficacia. Un país no obtendrá los máximos beneficios de la apertura del comercio si la legislación nacional permite un comportamiento no competitivo de las empresas nacionales. Huelga decir que un país con las normas más estrictas en materia de competencia se ve privado de beneficios estáticos y dinámicos considerables si está cerrado al comercio exterior.

Aunque se insiste en las intervenciones óptimas de carácter normativo como complemento de la apertura al comercio, la actuación de carácter público no es una panacea para todos los males. Si bien el poder de mercado de las empresas no es en general deseable, en muchos casos puede ser la única salida posible, dados los gustos de los consumidores o las realidades tecnológicas. Por ejemplo, las fusiones pueden generar beneficios económicos debido a las economías de escala y al intercambio de conocimientos técnicos, aun cuando podrían aumentar el poder de mercado del que goza la entidad fruto de la fusión. Los organismos de reglamentación pueden equivocarse por exceso de cautela y rechazar tales fusiones. La reglamentación también impone sus propios costos, de los cuales no es el menor la posibilidad de supeditación de los organismos de reglamentación a la industria. En el caso de las externalidades, el impuesto pigouviano (ecológico) hace recaer una carga excesiva, exactamente igual que cualquier otro impuesto distorsionador. Es necesario supervisar y hacer cumplir la reglamentación en materia de medio ambiente, para lo cual hay que gastar recursos. Todos estos costos de la actuación gubernamental se deben examinar cuidadosamente a la hora de decidir el alcance de la intervención pública para abordar las externalidades.

Aunque el progreso hacia una economía más abierta aumentará la competencia, es posible que no disminuya necesariamente el alcance de las prácticas anticompetitivas de las empresas nacionales y extranjeras. Es más, en algunos casos pueden aumentar las reacciones defensivas de las empresas nacionales que afrontan la competencia. Las empresas extranjeras, por su parte, pueden tener un comportamiento anticompetitivo para intentar penetrar en un mercado. En cualquier caso, los argumentos a favor de la formulación y aplicación de una política de competencia eficaz son contundentes. En relación con los problemas de competencia que escapan a la jurisdicción de una autoridad nacional, el recurso a instrumentos comerciales no es una respuesta eficaz. Los problemas de competencia internacionales exigen de manera creciente soluciones internacionales. Sigue siendo objeto de debate el alcance de tales soluciones, en particular si son jurídicamente vinculantes o no. Hay pocas pruebas que demuestren que los países en desarrollo, si disponen de mecanismos apropiados de asistencia técnica, carecen de capacidad para proceder a la liberalización del comercio y aplicar políticas nacionales de competencia eficaces.

En el caso de las externalidades, el objetivo de la política es conseguir precios apropiados para los productores y los consumidores. Cuando se trata de una externalidad negativa, como la emisión de contaminantes, se requieren impuestos ambientales, o en algunos casos medidas de mando y control, para hacer frente a los costos de supervisión y cumplimiento, así como a los problemas de distribución. Las medidas comerciales son a menudo una respuesta normativa de segundo o tercer orden ante una externalidad local. Solamente pueden tener valor en el marco de convenios acordados multilateralmente para abordar los problemas de contaminación transfronteriza, o tal vez como mecanismo de cumplimiento en el marco de un acuerdo internacional. En el caso de las externalidades positivas, como la generación de conocimientos por medio de la investigación y desarrollo (I+D), las medidas apropiadas pueden consistir en la inversión pública en investigación básica o en la concesión de una bonificación fiscal a la I+D. Esto no se debe considerar de ninguna manera como una minimización de la función de la protección de la propiedad intelectual y la política de competencia para fomentar unas condiciones que conduzcan a la generación de nuevos conocimientos. Dada la importancia del comercio como conducto para la transmisión de subproductos del conocimiento, la eliminación de las distorsiones del comercio produce un beneficio dinámico (aumento de la productividad), además de los efectos habituales de asignación estática de recursos.

Por último, la necesidad de medidas complementarias para conseguir una política comercial más eficaz no significa que si no existen no se deba intentar liberalizar el comercio. Tampoco quiere decir que los gobiernos deban esperar hasta que estén en vigor todas las demás políticas complementarias para llevar a cabo una reforma válida del comercio. Muy al contrario. En repetidas ocasiones la eliminación de la protección, incluso ante otras distorsiones de la economía, ha acarreado beneficios netos en lugar de costos. Si es posible llegar a alguna conclusión, es que este examen de la estructura del mercado y las externalidades se encuadra en la búsqueda del máximo beneficio de una mayor liberalización del comercio.

## 2. POLÍTICA DE COMPETENCIA

La interacción y relación entre la política de competencia y la comercial ha sido objeto de considerable atención en el último decenio.<sup>102</sup> Hay buenas razones para ello, especialmente si se tiene en cuenta que ambas políticas tienen el mismo objetivo de crear y promover mercados eficaces y competitivos. Las políticas comerciales consiguen esto mediante la reducción de los obstáculos arancelarios y no arancelarios impuestos por los gobiernos. La política de competencia, por otra parte, tiene como objetivo primordial disciplinar la actuación de las empresas privadas que interfieren de tal manera con la competencia que se imponen costos a la sociedad.

El reconocimiento de la similitud e incluso, como se demostrará más adelante, la complementariedad de estos dos tipos de políticas no es nada nuevo. La Carta de La Habana de 1948, en la que se proponía una organización internacional, contenía disposiciones sobre las prácticas comerciales restrictivas. Estaba previsto un procedimiento internacional de reclamaciones e investigación para una lista abierta de prácticas comerciales restrictivas. Sin embargo, debido al nacimiento de la Organización Internacional de Comercio, la política de competencia no pasó a formar parte del núcleo principal del programa sobre el comercio. Más recientemente se ha incorporado a los debates en diversos foros, entre ellos algunos componentes de las negociaciones de la Ronda Uruguay.<sup>103</sup>

El retorno de la política de competencia como parte de la formulación de políticas internacionales está impulsado por las constantes reducciones de los obstáculos al comercio y el aumento de la fragmentación de la estructura de producción de la economía mundial. Ambas cosas se han producido en el marco de cambios espectaculares en la tecnología de la información y del transporte y en el crecimiento del sector de servicios en el mundo. Estas novedades han contribuido a que la economía mundial sea más competitiva y el entorno de las políticas comerciales muy diferente en comparación con el período inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial. Una cuestión fundamental es si los beneficios de la liberalización continuada del comercio pueden verse reducidos a la nada por las medidas anticompetitivas de las empresas privadas, a pesar de las condiciones mundiales de una competencia cada vez mayor, o bien si se pueden utilizar instrumentos de política comercial como remedio eficaz frente a un comportamiento anticompetitivo.

En el examen que sigue sobre la manera en que la política de competencia puede aumentar los beneficios de la liberalización del comercio se distinguen tres hipótesis en una economía abierta en la que pueden existir prácticas anticompetitivas: cuando una empresa nacional emprende prácticas anticompetitivas en el mercado interno; cuando una empresa extranjera emprende prácticas anticompetitivas en un mercado interno; y cuando empresas extranjeras emprenden en mercados internacionales prácticas anticompetitivas que afectan a los precios de un mercado interno. El punto de partida para el análisis es una exposición de los conceptos básicos de la estructura del mercado. Luego sigue un examen de la manera en que se abordan en la política de competencia determinadas disfunciones del mercado. Por último, se extraen algunas conclusiones sobre la interacción entre la política comercial y la política de competencia.

### a) Estructura del mercado

El criterio tradicional para examinar la estructura del mercado consiste en determinar la distribución de las empresas por número y tamaño. Cuanto mayor sea el número de empresas, más competitiva será la industria. Este criterio cambió durante el decenio de 1980 con la aparición de un planteamiento más complejo acerca de la organización industrial. Utilizando instrumentos tomados de la teoría del juego, se plantearon nuevas apreciaciones sobre el comportamiento de las empresas. En lugar de concentrarse en su número y tamaño en una rama de producción, la atención se desplazó hacia su comportamiento, y en particular hacia los obstáculos para la entrada en el mercado.

<sup>102</sup> Véase OMC (1997). El documento de la Secretaría de la OMC titulado "Estudio de las cuestiones relativas a un posible marco multilateral sobre política de competencia" (WT/WGTCP/W/228) contiene un análisis amplio de las cuestiones relativas a la política de competencia en una economía abierta.

<sup>103</sup> Véase también el Conjunto de principios y normas equitativos de las Naciones Unidas convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas ("el Conjunto"), adoptado por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 5 de diciembre de 1980 (Resolución N° 35/63). Además, en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio hay disposiciones relativas a la competencia. Para más información sobre la política de competencia y la Ronda Uruguay, véase OMC (1997).

Para comprender mejor la importancia primordial que se atribuye a los obstáculos a la entrada, se puede examinar el ejemplo básico del monopolio. Si en una rama de producción va a funcionar una sola empresa, ésta restringirá la producción y elevará el precio de la mercancía a fin de obtener los máximos beneficios. Sin embargo, los beneficios positivos crearán un incentivo para la entrada de otras empresas en la rama de producción. En la hipótesis de que lo hagan, el monopolista se verá obligado a modificar su comportamiento en la fijación de los precios y la producción. Se puede aducir que también cabría esperar razonablemente que el poseedor del monopolio modifique su comportamiento comercial de manera preventiva si una nueva empresa manifiesta de manera creíble su intención de incorporarse a la industria.<sup>104</sup> La credibilidad de esta manifestación dependerá en gran medida del nivel de los obstáculos: cuanto menores sean los obstáculos a la entrada mayor será la credibilidad de que pueda surgir la amenaza de una nueva incorporación. Por el contrario, cuanto mayores sean los obstáculos a la entrada, menor será la credibilidad.

A falta de una definición precisa de “obstáculo” como tal, una ampliamente aceptada es cualquier condición que afecta a la movilidad del capital de entrada y salida de una industria.<sup>105</sup> En este caso la atención se concentra en la movilidad del capital. También está el caso de una fusión, que puede no afectar a la movilidad del capital, pero sí a las condiciones de la competencia.<sup>106</sup> La cuestión fundamental es si la entrada real o prevista acercará o no los precios del mercado al precio perfectamente competitivo.

Se pueden identificar dos tipos de obstáculos a la entrada: reglamentarios y estructurales. Los obstáculos reglamentarios son a menudo políticas gubernamentales cuya finalidad es limitar o controlar la entrada en una industria. Pueden ser la necesidad de un permiso o licencia para participar en un mercado particular. En algunos casos puede estar permitida la obtención de un permiso, pero su costo puede ser prohibitivo. Otro ejemplo de obstáculo reglamentario a la competencia es una medida que reduzca o prohíba las importaciones, como los aranceles o las restricciones cuantitativas.

No todos los obstáculos a la entrada proceden de los gobiernos. En muchos casos pueden ser de carácter estructural. Por ejemplo, puede haber costos irre recuperables específicos de una industria. En este caso el carácter de los costos puede ser tal que haga difícil la salida después de fracasar en la entrada, aumentando el riesgo de la entrada. De manera análoga, pero en relación con la entrada, sus costos fijos elevados pueden disuadir de ella. Otros obstáculos estructurales posibles son las economías de escala y los efectos de red.

En el grupo de los obstáculos estructurales a la entrada están también los que son de tal magnitud que solamente puede abastecer el mercado con eficacia una sola empresa. Pueden encontrarse ejemplos de tales monopolios naturales en industrias que requieren inversiones en gran escala en redes de distribución, como la generación de energía.<sup>107</sup> La respuesta de carácter normativo en este caso no está en facilitar la entrada en el mercado, puesto que esto no tendría ninguna consecuencia. En su lugar, se ha de reglamentar el comportamiento de los monopolistas naturales de tal manera que se equilibre el interés público en el suministro del producto al mercado con el interés comercial del monopolista natural.

Otro conjunto de obstáculos a la entrada está constituido por los relacionados con la respuesta del titular. Aun cuando los obstáculos reglamentarios y estructurales sean mínimos, una empresa titular puede utilizar estrategias a su disposición para limitar la competencia. Por ejemplo, la política de precios no sólo puede tener un carácter agresivo, sino que se puede aplicar de manera predatoria.

<sup>104</sup> Baumol *et al.*, (1982) formularon este razonamiento partiendo del concepto de “mercados sin restricciones”, donde la amenaza creíble de entrada podría llevar a resultados competitivos incluso con un pequeño número de empresas en el mercado. Como señala Gilbert (1989), imitan perfectamente los mercados competitivos o bien actúan como monopolios con una reglamentación perfecta y con un precio (medio) igual al costo medio.

<sup>105</sup> Véanse en Gilbert (1989) las diversas definiciones de obstáculos a la entrada.

<sup>106</sup> Por ejemplo, una fusión horizontal que modifique la propiedad sin una transferencia correspondiente de capital.

<sup>107</sup> En términos técnicos, una sola entidad puede obtener cualquier nivel determinado de producción con un costo menor que dos o más empresas. En consecuencia, en un mercado de un producto único la empresa con la mayor producción siempre podrá aplicar un precio inferior al de cualquier rival.

## b) Objetivos de la política de competencia

Un fundamento importante de una economía eficaz es una política de competencia efectiva. Hasta el momento no hay ningún criterio aceptado universalmente para la política de competencia. Se utilizan criterios diferentes en distintos países. Algunos tienen una legislación amplia que abarca el examen de las fusiones, la posición dominante y las prácticas anticompetitivas, mientras que otros tienen una legislación básica de vigilancia de los precios.<sup>108</sup> Por consiguiente, la política de competencia se debe entender en sentido amplio y hay que considerar que abarca no sólo la política antimonopolística, sino también otras políticas que tienen repercusiones en la estructura del mercado, el comportamiento del comercio y el rendimiento económico. También se debe entender en un contexto dinámico. Efectivamente, en el marco de la política comercial, un argumento dinámico para la protección es el caso de una industria naciente, cuyos costos de producción disminuirán en el futuro. Krugman (1984) señala esto como una situación en la que la protección frente a la competencia, en el caso de las importaciones, hace aumentar la producción hasta llegar al punto en que la industria protegida comienza ser competitiva en el ámbito internacional.<sup>109</sup> Las políticas de competencia de muchos gobiernos se orientan cada vez más a promover las mejoras de la eficacia tanto dinámica como estática, por ejemplo en el criterio que adoptan en relación con las cuestiones de la concesión de licencias de propiedad intelectual.<sup>110</sup>

A pesar de los distintos criterios utilizados por los países, todas las políticas de competencia tienen en último término el objetivo común de mantenerla y fomentarla. Sin embargo, en algunos casos los objetivos, tal como figuran en el instrumento jurídico, son muy amplios (Banco Mundial y OCDE, 1999; CUTS, 2003). Con todo, la mayoría de los instrumentos jurídicos que se elaboraron en el decenio de 1990 tenían el objetivo de “promover” o “alentar” la competencia. Se trata de un cambio considerable en comparación con la finalidad de los instrumentos elaborados antes del decenio de 1980. Un buen ejemplo de este cambio es el caso de la India, cuya Ley de 1969 estaba orientada a la “prevención de la concentración de poder económico que cause o pueda causar un detrimento común”. La Ley de 2002 tiene diversos objetivos, entre ellos prevenir las prácticas que tengan un efecto adverso en la competencia, promover y sostener la competencia en los mercados, proteger los intereses de los consumidores y garantizar la libertad de comercio.

A continuación se indican algunos ejemplos más de objetivos de distintos instrumentos de política de competencia:

- mantenimiento del proceso competitivo o de la libre competencia;
- libertad de comercio, libertad de elección y acceso a los mercados;
- libertad de acción individual;
- garantía de libertad económica;
- atenuación de los efectos adversos de la intervención gubernamental en el mercado;
- prevención del abuso de poder económico;
- consecución de eficacia económica.

Como se ha señalado más arriba, un mercado competitivo puede no dar lugar a un resultado equitativo. Una posibilidad sería incluir la equidad como objetivo de la política de competencia. Aunque esto es comprensible desde el punto de vista de los gobiernos que se preocupan por la justicia social, la realidad es que los mandatos amplios y ambiguos abren la puerta a resultados incompatibles. En el caso extremo, la ausencia de objetivos claros y concisos puede llevar a la incoherencia y tal vez a la supeditación política del organismo de defensa de la competencia.

El número de países con políticas de competencia ha ido aumentando progresivamente (cuadro IIC.1). La mayoría de los países desarrollados tienen en vigor desde hace algún tiempo un tipo u otro de legislación

<sup>108</sup> En el documento WT/WTCP/W/128/Rev.3 de la OMC, 27 de noviembre de 2003, figura un resumen del contenido básico de la legislación nacional sobre política de competencia de 55 países. El documento pone de manifiesto que la inmensa mayoría de las políticas de competencia tienen varios elementos comunes, entre ellos los relativos a las limitaciones horizontales y verticales, el abuso de la posición dominante y el examen de las fusiones.

<sup>109</sup> Este caso se explica en Feenstra (2004).

<sup>110</sup> Véase Anderson y Gallini (1998).

**Cuadro IIC.1**  
**Número de jurisdicciones que han promulgado legislación sobre la competencia**

| Años                | Número de jurisdicciones que han promulgado una ley sobre la competencia por primera vez |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1985-1990           | 8                                                                                        |
| 1991-1995           | 25                                                                                       |
| 1996-2000           | 16                                                                                       |
| Total for 1985-2000 | 49                                                                                       |

*Nota:* Se informó de 80 jurisdicciones, excluidas la Comunidades Europeas, que tenían algún tipo de legislación sobre la competencia en 2001

*Fuente:* OMC.

sobre la competencia, por lo que esos nuevos países son predominantemente países en desarrollo. Se trata de una novedad positiva. Hay que señalar, sin embargo, que los países en desarrollo no forman un grupo homogéneo. Existen diferencias económicas fundamentales entre ellos, y no cabe esperar un grado elevado de homogeneidad en sus criterios sobre la política de competencia. Sin embargo, al mismo tiempo hay varias semejanzas o principios básicos.

### c) Competencia y apertura

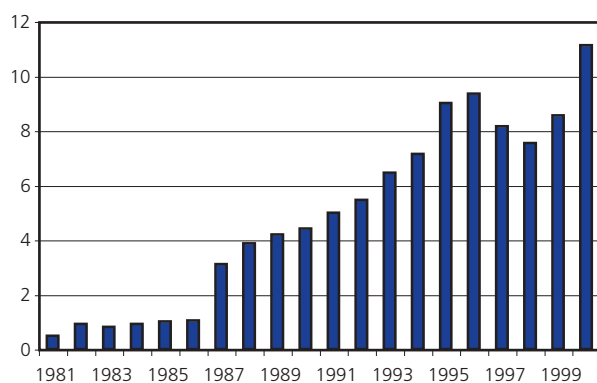
A veces se aduce que los objetivos de la política de competencia se pueden alcanzar, por lo menos en parte, mediante políticas de apertura del comercio y las inversiones. Por ejemplo, una pequeña economía abierta puede obtener beneficios favorables a la competencia en muchos mercados, permitiendo a proveedores extranjeros luchar por esos mercados. Asimismo, cabe prever que las políticas de inversión abierta reducirán las oportunidades que tienen las industrias nacionales de apoderarse de los mercados y obtener rentas monopolísticas. La validez del argumento de que las políticas de apertura del comercio y las inversiones pueden sustituir a las políticas de competencia depende del postulado de que estas influencias externas erradicarán las estructuras del mercado anticompetitivo. No siempre ocurrirá así. La apertura tal vez no aumente la rivalidad entre las empresas, y en la práctica puede ocurrir lo contrario en algunas circunstancias. De esto parece deducirse que la política de competencia ha de desempeñar una función.

En algunas ramas de producción la competencia es más difícil que en otras. Tomemos, por ejemplo, las industrias basadas en redes, como el abastecimiento de electricidad o de agua. Los enormes costos irreversibles de dichas industrias dificultan la entrada y es poco probable que el mercado ofrezca estructuras competitivas, con participación extranjera o sin ella. En tales casos es imprescindible la reglamentación. Más abajo se examinarán otros dos ejemplos en los que las políticas de apertura del comercio y las inversiones exigen una política de competencia complementaria a fin de conseguir todos los beneficios de la apertura. El primero es el de los cárteles de exportación y el segundo el de las fusiones transfronterizas.

#### i) Cárteles internacionales<sup>111</sup>

**Gráfico IIC.1**  
**Importaciones totales por países en desarrollo de 12 productos cartelizados, 1981-2000**

(Miles de millones de dólares EE.UU. constantes de 2000)



*Fuente:* Documento WT/WGTCP/W/228 de la OMC.

Los exportadores extranjeros pueden pertenecer a un cártel cuyo objetivo es reducir la producción y elevar los precios. Aun cuando se liberalicen las medidas comerciales en el país importador, los beneficios plenos de la reducción arancelaria tal vez no pasen a los consumidores, debido a la actuación de dicho cártel.

La investigación empírica que trata de estimar los costos de los cárteles internacionales está todavía en sus comienzos. El trabajo se concentra en cárteles conocidos, como los que fueron objeto de procesamientos en el decenio de 1990. En estos estudios se utiliza una metodología básica para estimar los recargos sobre los consumidores. Las estimaciones obtenidas son del orden del 20 al 40 por ciento.<sup>112</sup>

<sup>111</sup> Esta sección se basa en el documento WT/WGTCP/W/228 de la OMC, "Estudio de las cuestiones relativas a un posible marco multilateral sobre política de competencia", 19 de mayo de 2003.

<sup>112</sup> Connor (2001), Levenstein y Suslow (2001) y OCDE (2002a, 2002b).

Estas estimaciones arrojan alguna luz sobre la magnitud relativa de los costos para las haciendas nacionales y los beneficios de la adopción de disposiciones multilaterales sobre los cárteles. Los gastos públicos asociados son los siguientes: i) el costo de elaborar y promulgar una legislación anticábel, crear el organismo de aplicación pertinente y adquirir los conocimientos técnicos necesarios; ii) el costo presupuestario de la aplicación de una legislación anticábel; y iii) los costos para el sector privado de las trabas burocráticas injustificadas que puedan surgir a raíz de la promulgación de una legislación anticábel. Los beneficios son los siguientes: i) los derivados para la hacienda nacional, en primer lugar, de desincentivar la formación de cárteles para la manipulación de las licitaciones; ii) los derivados, en primer lugar, de desincentivar la formación de cárteles cuyo objetivo son los consumidores del sector privado; iii) los que obtienen las haciendas nacionales de la presentación por los cárteles manipuladores de licitaciones de ofertas inferiores en las jurisdicciones que cuentan con regímenes activos de aplicación de legislación anticábel; y iv) los que obtienen los consumidores del sector privado por el hecho de que los miembros de los cárteles fijen precios inferiores en las jurisdicciones que cuentan con regímenes activos de aplicación de legislación anticábel.

La investigación reciente ha demostrado que los beneficios del apartado iv) de la enumeración anterior pueden ser suficientemente grandes para justificar el gasto público en la aplicación de la legislación anticábel y respalda la opinión de que es probable que la aplicación de disposiciones multilaterales sobre cárteles intrínsecamente nocivos aporte beneficios considerables a nivel nacional y/o internacional.<sup>113</sup> Además, en la medida en que la cooperación voluntaria refuerce aún más la capacidad de los organismos de defensa de la competencia para dirigir con éxito investigaciones sobre cárteles intrínsecamente nocivos, aumentarán los medios de disuasión de la cartelización.

Hay datos que apuntan a la posibilidad de que los beneficios de las medidas eficaces para hacer frente a los cárteles internacionales intrínsecamente nocivos superen las mejoras del bienestar derivadas de la liberalización de ciertos obstáculos al acceso a los mercados en el marco de la Ronda de Doha. Por ejemplo, en la edición del *World Economic Outlook* del FMI de septiembre de 2002 se calcula que la liberalización de las políticas agrícolas de las economías industrializadas se traduciría en un aumento del bienestar de los países en desarrollo por un valor aproximado de 8.000 millones de dólares EE.UU. al año.<sup>114</sup> Sin duda, esto constituye un considerable beneficio potencial para las economías en desarrollo. Sin embargo, en 2002 los países en desarrollo importaron productos valorados en 1.704 billones de dólares y, a fin de que las disciplinas sobre los cárteles intrínsecamente nocivos y sobre la cooperación voluntaria logren una reducción de 8.000 millones de dólares en los recargos a los países en desarrollo, esas nuevas disciplinas tendrían que impedir o poner fin a los cárteles internacionales intrínsecamente nocivos que controlan tan sólo entre el 1,8 y el 3,1 por ciento de las importaciones de los países en desarrollo.<sup>115</sup> Esto equivale a una cantidad comprendida entre 28.000 y 48.000 millones de dólares de las importaciones totales de mercancías por parte de los países en desarrollo en 2002, muy por debajo de los 81.100 millones de dólares en importaciones de los países en desarrollo que, según los cálculos de Levenstein y Suslow (2001), podrían haber afectado los cárteles internacionales contra los que se procedió en el decenio de 1990. Esto indica que las disciplinas sobre los cárteles internacionales ofrecen beneficios considerables a los países en desarrollo.

Los análisis económicos de los perjuicios causados por prácticas anticompetitivas, como los cárteles internacionales privados, son cada vez más complejos. Uno de ellos revela que los recargos aplicados a las exportaciones de vitaminas cartelizadas fueron muy superiores en las jurisdicciones de Asia, América Latina y Europa Occidental que no contaban con regímenes estrictos de aplicación de legislación sobre competencia. Esa constatación pone de manifiesto uno de los principales resultados beneficiosos de la aplicación de disposiciones anticábel, a saber, el de establecer incentivos para que los cárteles limiten los recargos que imponen a los clientes en cada jurisdicción.<sup>116</sup>

<sup>113</sup> Conviene añadir asimismo que en la medida en que las empresas privadas respondan al endurecimiento de las medidas de aplicación de la legislación anticábel con subidas de precios, pero sin incurrir en prácticas de cábel -como son la colusión y el liderazgo en la fijación de precios- los beneficios derivados de la aplicación adecuada de disposiciones nacionales anticábel pueden reducirse. Esto preocupa especialmente cuando es más difícil impedir esas nuevas prácticas o proceder contra ellas en virtud de la legislación nacional sobre competencia.

<sup>114</sup> A título comparativo, Chadha *et al.*, (2000) calculan en 5.700 millones de dólares EE.UU. al año las mejoras para los países en desarrollo resultantes de una reducción general del 33 por ciento de los aranceles agrícolas.

<sup>115</sup> Estos cálculos dan por sentado que la cartelización internacional conlleva un aumento de los precios de entre el 20 y el 40 por ciento, en consonancia con las constataciones de Levenstein y Suslow (2001).

<sup>116</sup> Otra de las ventajas de contar con un régimen estricto de aplicación de las disposiciones anticábel es, claro está, su función disuasoria, que dificulta la propia formación de cárteles.

Al comparar las estimaciones cuantitativas de esos efectos beneficiosos con los costos de funcionamiento de los organismos encargados de la aplicación de las leyes sobre competencia, se apreció que las inversiones en actividades anticártel resultaban considerablemente rentables. Queda por ver si esas conclusiones se corroborarán en ulteriores investigaciones, en cuyo caso se reforzarán los argumentos a favor de adoptar y aplicar leyes nacionales anticártel y medidas conexas a nivel internacional que propicien la aplicación eficaz de la legislación general sobre competencia. Los resultados de esas inversiones en la aplicación de disposiciones nacionales anticártel pueden potenciarse aún más con medidas de creación de capacidad y asistencia técnica.

## ii) *Fusiones*

El interés por las fusiones desde el punto de vista normativo se deriva del hecho de que, en algunos casos, crean condiciones propicias para el ejercicio del poder de mercado. Como se ha indicado más arriba, la correlación entre el poder de mercado y la concentración se ha reducido en los últimos años debido a nuevos planteamientos teóricos. Las fusiones pueden aportar beneficios económicos gracias a factores como las economías de escala y la posibilidad de compartir conocimientos técnicos. Sin embargo, en ninguna parte se ha defendido que no deban supervisarse las fusiones. Éstas se pueden clasificar en tres categorías: fusiones horizontales, que tienen lugar entre empresas que son competidoras reales o potenciales; fusiones verticales, entre empresas de distintos niveles de la cadena de producción; y fusiones conglomeradas, que no son ni horizontales ni verticales.<sup>117</sup> En el último caso no hay necesariamente una relación comercial específica entre las dos empresas.

En los cinco últimos años ha aumentado la preocupación por los posibles efectos anticompetitivos asociados con la apertura de una economía como consecuencia del auge de las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Si se considera el caso de dos países y sociedades multinacionales (en forma de filiales y empresas), son seis los posibles resultados en el supuesto de que se permitan fusiones transfronterizas (UNCTAD, 2000). Son los siguientes:

- una empresa nacional en X adquiere una filial extranjera en X
- una filial extranjera en X adquiere otra filial extranjera en X
- una empresa nacional en X adquiere una empresa extranjera en Y
- una filial extranjera en X adquiere una empresa nacional en Y
- una filial extranjera en X adquiere una empresa nacional en X
- una filial extranjera en X adquiere una filial extranjera en Y

Los dos primeros casos se circunscriben claramente a la jurisdicción de las autoridades nacionales. La fusión resultante aumenta la concentración en la economía interna. Que la fusión sea o no anticompetitiva dependerá de las características específicas del caso. Sin embargo, en cada uno de los otros cuatro casos hay una cuestión de competencia transfronteriza en el país X o en el Y. En cada circunstancia la cuestión no se limita al aumento de la concentración en alguno de los dos mercados, sino a su aumento en el mercado mundial, que podría llevar a un posible comportamiento anticompetitivo.

Las hipótesis se complican aún más si se añade un tercer país. Por ejemplo, en este caso las fusiones indicadas más arriba podrían tener un efecto anticompetitivo en el país Z. Sin embargo, el país Z puede no tener una política de competencia en vigor para afrontar esta situación. Incluso si la tiene, es posible que carezca de jurisdicción sobre la transacción, puesto que la nueva entidad fusionada puede no estar presente en el país Z.

La preocupación por los posibles efectos anticompetitivos de las fusiones obedece a su efecto unilateral o coordinado, o bien a ambos.<sup>118</sup> En el caso de los efectos unilaterales, la preocupación se debe a que la reducción de la rivalidad puede alterar los incentivos para que la nueva empresa se comporte de manera competitiva. Las consecuencias de los efectos unilaterales no difieren de las de una empresa grande en un mercado nacional. El efecto coordinado guarda relación con la reducción de los costos de las transacciones que puede acarrear la colusión.

<sup>117</sup> Estas categorías no tienen por qué ser mutuamente excluyentes.

<sup>118</sup> Banco Mundial y OCDE (1999).

En estos casos, la existencia de una reglamentación interna sobre competencia en relación con los mecanismos de fijación de los precios (o cárteles) y sobre las fusiones limitaría los efectos del comportamiento anticompetitivo en el comercio internacional y aumentaría los beneficios para los consumidores.<sup>119</sup> Esto parece indicar que, a menos que la liberalización de las medidas comerciales se complemente con una reglamentación de la competencia, tal vez no se consigan todos los beneficios de la liberalización del comercio.

Si bien el aumento de la concentración puede ser un signo de comportamiento anticompetitivo, no siempre ocurre así. En investigaciones científicas y teóricas recientes se ha demostrado que en determinados casos las fusiones pueden estar justificadas por motivos de eficacia.<sup>120</sup> El argumento económico en este caso es que una escala eficaz mínima podría ser un factor limitante a la hora de permitir la entrada de muchas empresas en un mercado. En un caso extremo, consideremos dos empresas, ambas compitiendo en su mercado nacional cerrado. Una vez liberalizado el comercio, el mercado se amplía, pero el mayor rendimiento en función de la escala de producción hace disminuir los costos unitarios al aumentar ésta. En consecuencia, la competencia no será rentable para la empresa con la menor producción. La unión de las dos empresas aumentará la producción de la nueva que se ha formado, de manera que se reducirán ulteriormente los costos de producción. En último término, en el mercado habrá una sola empresa que suministra al mercado mundial, pero con un costo en recursos inferior al de las dos empresas nacionales. Esta hipótesis es aplicable a varios casos. La reestructuración de la industria de las líneas aéreas internacionales es un buen ejemplo de la necesidad de interpretar de manera más amplia los casos de examen de fusiones, admitiendo la defensa de la eficacia.

### iii) *Función de las políticas comerciales*

En las secciones anteriores se ha aducido que la liberalización del comercio y las inversiones extranjeras puede dar lugar a resultados favorables o contrarios a la competencia. Estos resultados plantean la cuestión de si se pueden utilizar restricciones a la política comercial y de inversiones a fin de atenuar los efectos anticompetitivos de la liberalización. La diversidad de respuestas a esta pregunta provocó un intenso debate acerca de la política comercial en el decenio de 1980. Hasta entonces, la opinión predominante sobre la política comercial era que la apertura del comercio debía ser la única política que habían de aplicar los gobiernos. El catalizador del cambio en el enfoque de la política comercial fue el desplazamiento desde los modelos perfectamente competitivos de la determinación del comercio hacia los basados en un rendimiento mayor en función de la escala de producción y la competencia imperfecta.

El principal resultado para la política comercial derivado de estos modelos es la función que desempeña la política gubernamental en el aumento del bienestar. Este resultado se obtiene en gran medida a partir del supuesto alejamiento de la competencia perfecta o de la existencia de “un mundo subóptimo”. En dicho mundo es posible mejorar el bienestar mediante la intervención gubernamental.<sup>121</sup>

En el contexto del comercio, el mejor ejemplo de esta afirmación está en la aparición de estudios sobre la política de comercio estratégico, que pone de relieve la función de la política gubernamental como medio de obtener rentas. En su forma más simple, un gobierno puede utilizar un instrumento proteccionista para desplazar las rentas de las empresas extranjeras que venden en su mercado hacia las nacionales. Asimismo, el argumento del “arancel óptimo” para el caso de un país grande, que se considera en general como uno de los pocos alejamientos de las condiciones óptimas del comercio libre, se ha ampliado en un marco imperfectamente competitivo. Ante este resultado, cabe suponer que en un mundo en el que los productores gozan de cierto poder de mercado derivado de la fortaleza de una marca se puede utilizar un arancel o un impuesto sobre la exportación para modificar la relación de intercambio a favor del país importador.

A pesar de la fuerza y atractivo de estudios sobre la política de comercio estratégico, nunca se ha desarrollado una prescripción global para una política general. El principal problema al generalizar los resultados surgió por la especificidad de las circunstancias en las que la intervención del gobierno mejoraría el bienestar. Está ampliamente admitido que solamente se podía identificar un pequeño número de industrias, como en el caso del mercado de las aeronaves de pasajeros, que cumplieran los postulados necesarios.

<sup>119</sup> Como se ha señalado más arriba.

<sup>120</sup> Banco Mundial y OCDE (1999).

<sup>121</sup> Véase Vousden (1990) y Feenstra (2004) para una exposición de estos argumentos.

Otra parte de la dificultad está en la existencia de casos de deterioro del bienestar con postulados semejantes sobre la política comercial para la mejora de dicho bienestar. La interacción estratégica adopta numerosas formas. La medida en que se produce depende también de los postulados acerca del comportamiento de las empresas. En un mundo con una información asimétrica, la intervención de los gobiernos puede modificar parámetros básicos del mercado, induciendo prácticas anticompetitivas. Un ejemplo es la restricción cuantitativa de las importaciones. En este caso, el nivel de las ventas de empresas extranjeras en un mercado nacional es fijo. Una empresa nacional que opere en el mismo mercado puede así elegir su nivel de producción sabiendo perfectamente que la empresa extranjera no podrá reaccionar aumentando la suya. En este sentido, la política comercial podría actuar como mecanismo “facilitador” de un comportamiento anticompetitivo.<sup>122</sup>

#### d) Cooperación internacional y política de competencia

El anterior examen ha demostrado que la política de competencia puede desempeñar una función a la hora de garantizar que la liberalización del comercio no se vea perjudicada por un comportamiento anticompetitivo.<sup>123</sup> La actuación anticompetitiva derivada del poder ejercido por filiales se puede abordar con eficacia, pero la política de competencia interna probablemente se verá limitada cuando se trate de problemas “internacionales” como los cárteles.

La cuestión de cuál es la mejor manera de abordar la política de competencia en un marco internacional ha sido objeto de un acalorado debate, que se ha concentrado en tres aspectos amplios:

- Armonización de la legislación y las prácticas nacionales de competencia (convergencia).
- Mejora de la cooperación entre las autoridades nacionales de defensa de la competencia.
- Creación de un marco multilateral.

Cada aspecto tiene sus posibles ventajas y limitaciones. Hay que señalar que en las propuestas recientes de un marco multilateral sobre la política de competencia no se pide la armonización de las legislaciones y las prácticas nacionales en materia de competencia. Las propuestas se orientan más bien a: i) promover medidas eficaces en contra de los cárteles internacionales; ii) aclarar la aplicación de los principios básicos de transparencia, no discriminación y equidad procesal de la OMC en esta esfera; iii) promover la cooperación voluntaria entre los organismos nacionales de defensa de la competencia; y iv) ampliar las actividades actuales de cooperación técnica y creación de capacidad. Lo principal que hay que señalar con respecto a la política de competencia en una economía abierta es que se requiere algún grado de coordinación y cooperación internacional por los dos motivos expuestos en las secciones anteriores. Los problemas de la actuación anticompetitiva derivados del comportamiento de empresas extranjeras dentro de las fronteras de un país pueden ser difíciles de resolver en ausencia de una interacción con los organismos extranjeros de defensa de la competencia. El grado de dicha cooperación puede variar. En algunos países, como Australia y Nueva Zelandia, existe una gran cooperación. En otros podría intervenir la “cortesía”, término utilizado para describir los factores y cuestiones que tiene presentes el organismo de defensa de la competencia de un país cuando decide emprender una acción contra alguna actuación en otra jurisdicción. El grado de cooperación internacional sobre las cuestiones relativas a la política de competencia está aumentando claramente (cuadro IIC.2).

<sup>122</sup> Harris (1985); Krishna (1989).

<sup>123</sup> Véase Anderson y Holmes (2002) para un panorama general de la política de competencia en el contexto de la apertura.

Cuadro IIC.2

## Cooperación sobre las políticas de competencia en determinados países

|                          | Aus-<br>tralia      | Brasil | Canadá            | Chile | China | Dina-<br>marca | CE                | Francia | Alema-<br>nia | Islandia | Israel | Japón             | Kazajs-<br>tán | México | Nueva<br>Zelandia   | Noruega | Papua<br>Nueva<br>Guinea | Fed. de<br>Rusia | Taipei<br>Chino | EE.UU.            |
|--------------------------|---------------------|--------|-------------------|-------|-------|----------------|-------------------|---------|---------------|----------|--------|-------------------|----------------|--------|---------------------|---------|--------------------------|------------------|-----------------|-------------------|
| Aus-<br>tralia           | -                   |        | 2000**            |       |       |                |                   |         |               |          |        |                   |                |        | 1994<br>&<br>2000** |         | 1999                     |                  | 1996            | 1982<br>&<br>1997 |
| Brasil                   |                     | -      |                   |       |       |                |                   |         |               |          |        |                   |                |        |                     |         |                          |                  |                 | 1999              |
| Canadá                   | 2000**              |        | -                 | 2001  |       |                | 1999<br>&<br>2000 |         |               |          |        |                   |                | 2001   | 2000**              |         |                          |                  |                 | 1995              |
| Chile                    |                     |        | 2001              | -     |       |                |                   |         |               |          |        |                   |                |        |                     |         |                          |                  |                 |                   |
| China                    |                     |        |                   |       | -     |                |                   |         |               |          |        |                   | 1999           |        |                     |         |                          | 1996             |                 |                   |
| Dina-<br>marca           |                     |        |                   |       |       | -              |                   |         |               | 2001**   |        |                   |                |        | 2001**              |         |                          |                  |                 |                   |
| CE                       |                     |        | 1999<br>&<br>2000 |       |       |                | -                 |         |               |          |        |                   |                |        |                     |         |                          |                  |                 | 1991<br>&<br>1998 |
| Francia                  |                     |        |                   |       |       |                |                   | -       | 1984          |          |        |                   |                |        |                     |         |                          |                  |                 |                   |
| Alema-<br>nia            |                     |        |                   |       |       |                |                   | 1984    | -             |          |        |                   |                |        |                     |         |                          |                  |                 | 1976              |
| Islandia                 |                     |        |                   |       |       | 2001**         |                   |         |               | -        |        |                   |                |        |                     | 2001**  |                          |                  |                 |                   |
| Israel                   |                     |        |                   |       |       |                |                   |         |               |          | -      |                   |                |        |                     |         |                          |                  |                 | 1999              |
| Japón                    |                     |        |                   |       |       |                |                   |         |               |          |        | -                 |                |        |                     |         |                          |                  |                 | 1998<br>&<br>1999 |
| Kazajs-<br>tán           |                     |        |                   |       | 1999  |                |                   |         |               |          |        |                   | -              |        |                     |         |                          |                  |                 |                   |
| México                   |                     |        | 2001              |       |       |                |                   |         |               |          |        |                   |                | -      |                     |         |                          |                  |                 | 2000              |
| Nueva<br>Zelandia        | 1994<br>&<br>2000** |        | 2000**            | 1997  |       |                |                   |         |               |          |        |                   |                |        | -                   |         |                          |                  |                 |                   |
| Noruega                  |                     |        |                   |       |       | 2001**         |                   |         |               | 2001**   |        |                   |                |        |                     | -       |                          |                  |                 |                   |
| Papua<br>Nueva<br>Guinea | 1999                |        |                   |       |       |                |                   |         |               |          |        |                   |                |        |                     |         | -                        |                  |                 |                   |
| Fed. de<br>Rusia         |                     |        |                   | 1996  |       |                |                   |         |               |          |        |                   |                |        |                     |         |                          | -                |                 |                   |
| Taipei<br>Chino          | 1996                |        |                   |       |       |                |                   |         |               |          |        |                   |                |        | 1997                |         |                          |                  | -               |                   |
| EE.UU.                   | 1982<br>&<br>1997   | 1999   | 1995              |       |       |                | 1991<br>&<br>1998 |         | 1976          |          | 1999   | 1998<br>&<br>1999 |                | 2000   |                     |         |                          |                  |                 | -                 |

\*\* indica la existencia de un acuerdo tripartito.

Fuente: OMC.

La cortesía y la coordinación son conceptos útiles cuando se trata de casos en los que está involucrada por lo menos una empresa de la jurisdicción de un organismo de defensa de la competencia. Sin embargo, la cuestión es distinta cuando los consumidores extranjeros pagan el costo de un comportamiento anticompetitivo en otra jurisdicción. En ese caso, semejante a algunos de los problemas ecológicos que se examinan más adelante, el problema es de carácter “internacional” y requiere soluciones internacionales.

## e) Conclusiones

Durante el último decenio se ha investigado bastante a fondo la vinculación entre la política de competencia y la liberalización de las políticas comerciales y de inversión. Esta investigación se resume en un documento reciente en el que se señalan varias complementariedades y tensiones derivadas de la aplicación de la legislación sobre la competencia en unas condiciones de economía abierta.<sup>124</sup> Dos tensiones dignas de mención son la posibilidad de agravamiento de las distorsiones en mercados distintos del de mercancías, en particular el de trabajo y el financiero. La ineficacia en estos mercados puede no verse atenuada necesariamente por medio de la aplicación de legislación sobre la competencia. La segunda tensión se refiere a la cuestión de los campeones nacionales. Un mercado más amplio permite a las empresas eficaces, con beneficios cada vez mayores, aumentar la escala de la tecnología para producir con un costo menor. Las empresas más pequeñas, o las que funcionan en una economía pequeña antes de abrirse a la economía mundial, pueden no tener necesariamente acceso a la escala de producción necesaria para competir en dicha economía mundial.

Otras dos cuestiones que pueden contribuir a una valoración negativa de la política de competencia en unas condiciones de economía abierta son el error de cálculo por parte de los organismos de defensa de la competencia y las estructuras atípicas de producción. En el primer caso, la introducción de la competencia internacional actuará imponiendo disciplina en las prácticas anticompetitivas. Sin embargo, es necesario mantenerse en guardia frente al establecimiento de estructuras de política de competencia con riesgo de supeditación burocrática, sin la precisión correspondiente en cuanto a las intervenciones apropiadas. La segunda cuestión es la de las preferencias atípicas de los consumidores. Un mercado mayor llevará a un aumento de la producción, pero si las preferencias por los productos son específicas de países la reducción de su variedad como consecuencia de la apertura puede provocar una pérdida de bienestar.

A pesar de estas observaciones, hay pruebas contundentes de que la política de apertura y competencia promoverá la eficacia, la innovación y el crecimiento. En realidad, en los enfoques modernos sobre la política de competencia se tienen cada vez más en cuenta las estructuras atípicas del mercado y otras circunstancias en las que es necesario moderar la aplicación de la legislación de defensa de la competencia. Como se ha señalado, en estos enfoques se concede una gran importancia a la promoción de la mejora de la eficacia dinámica. La adaptación de la política de competencia para responder a estas situaciones es, en realidad, un elemento importante de la aplicación global de la legislación de defensa de la competencia.

## 3. EXTERNALIDADES RELACIONADAS CON EL MEDIO AMBIENTE

### a) Introducción

Esta sección se ocupa del tema del comercio y las externalidades negativas, con especial atención a las externalidades ambientales. El reto en cuanto a las políticas está en garantizar que los productores y los consumidores adopten decisiones basándose en precios apropiados de los recursos ambientales. De esta manera se garantizará una asignación óptima de los recursos. Con unas políticas ambientales apropiadas en vigor, la liberalización del comercio puede generar beneficios sin poner en peligro de manera innecesaria el medio ambiente. Aunque los economistas se han concentrado tradicionalmente en los impuestos ambientales, hay que señalar que las intervenciones a menudo también consisten en medidas de mando y control. Se examina la bibliografía sobre simulaciones del equilibrio general computable para el comercio y el medio ambiente a fin de ver la luz que arroja sobre las combinaciones de políticas de liberalización y ambientales que puedan aumentar los ingresos y mejorar el medio ambiente. Por último, examinamos la idoneidad de los instrumentos comerciales como medidas para corregir las externalidades ambientales.

<sup>124</sup> Documento WT/WGTCP/W/228 de la OMC.

## b) Comercio y externalidades ambientales

Supongamos que la economía afronta tanto distorsiones relacionadas con el comercio como externalidades ambientales. ¿Qué se puede decir en general acerca del efecto de la eliminación de las distorsiones del comercio mediante la liberalización? Como los productores y los consumidores no tienen que sufragar los gastos totales de sus acciones y consideran los recursos ambientales como bienes gratuitos, existe la posibilidad de que el comercio de lugar a una escala de actividad económica superior a la óptima y produzca daños en el medio ambiente. La otra posibilidad es que, a pesar de estas externalidades negativas, la eliminación de la distorsión del comercio mejore el bienestar gracias a que los beneficios de la liberalización superan los costos de los daños adicionales para el medio ambiente. Debido a que están presentes dos distorsiones, tal vez no se pueda dar una respuesta definitiva, y a menudo se tratará de un asunto empírico (Lipsey y Lancaster, 1956).

Si se toman como base estudios económicos recientes (Antweiler, Copeland y Taylor, 2001; Frankel y Rose, 2002), la preocupación por los efectos negativos de la liberalización del comercio en el medio ambiente puede ser exagerada. Antweiler, Copeland y Taylor (2001) han estimado un modelo de comercio y contaminación atmosférica para una muestra de 43 países durante el período comprendido entre 1971 y 1996. El tipo de contaminación atmosférica estudiado fue el derivado del dióxido de azufre, gas nocivo producido en la utilización de combustibles fósiles y que se emite primordialmente como producto directo o indirecto de la producción industrial. El modelo estimado permitió a los autores dividir las repercusiones del comercio en el medio ambiente en efectos de escala, de composición y de técnica.<sup>125</sup>

El estudio llega a dos resultados sorprendentes. Uno es que los efectos de técnica son bastante amplios y tienden a predominar sobre el efecto de escala. En segundo lugar, para la muestra de 43 países, el efecto de composición del comercio produjo una disminución de la contaminación atmosférica. Según el estudio, el efecto de composición tendía a empeorar la contaminación atmosférica en los países con gran intensidad de capital, que tenían ventaja comparativa en las "industrias sucias", mientras que mejoraba la calidad del aire en los países con un uso más intensivo de mano de obra. Con todo, el efecto neto de estos cambios en los países de la muestra fue una mejora de la calidad del aire. En conjunto, el estudio llega a la conclusión de que un proceso de liberalización del comercio que eleve el PIB por persona en un 1 por ciento puede reducir las emisiones de dióxido de azufre en un 1 por ciento.

Mediante el uso de un modelo gravitacional, Frankel y Rose examinaron el efecto que el grado de apertura del comercio de un país ejerce en diversas medidas de la calidad del medio ambiente.<sup>126</sup> Con la utilización de este modelo se trata de evitar la posibilidad de una relación de causalidad inversa (es decir, que los países con mejor calidad del medio ambiente tengan mayor volumen de comercio, viciando así los resultados econométricos). Comprobaron que el comercio tiene un efecto beneficioso en la calidad del aire, con niveles reducidos de óxido de nitrógeno y dióxido de azufre en las economías más abiertas. No observaron un efecto tan fuerte del comercio en otros indicadores ambientales, pero tampoco vieron que el comercio ocasionara ningún efecto perjudicial en ellos. El efecto positivo en el medio ambiente se debe a las repercusiones del comercio en la producción o los ingresos y al funcionamiento de la curva ambiental de Kuznets. Por cada punto porcentual de aumento de la apertura (exportaciones más importaciones como proporción del PIB), los autores observan que la producción se eleva un 1,6 por ciento. Por encima de un determinado nivel de ingresos por habitante, estos aumentos de los ingresos dan lugar a una mejora de la calidad del medio ambiente.

<sup>125</sup> El efecto de escala se refiere a las consecuencias para el medio ambiente del aumento de la producción o de la actividad económica resultante del incremento del comercio. El aumento de la producción se traducirá en un incremento de la contaminación o la degradación de los recursos ambientales. El efecto de composición se refiere a la manera en que la liberalización del comercio influye en los precios relativos y los cambios de composición del producto entre los sectores contaminante y no contaminante. El efecto de composición será positivo para el medio ambiente si el sector en expansión es menos contaminante que los sectores en contracción, y viceversa. Por último, el efecto de técnica refleja la mayor demanda de un medio ambiente mejor a medida que la liberalización del comercio permite obtener mayores ingresos. Al disponer de ingresos más elevados, los ciudadanos piden a los gobiernos una mejor calidad del medio ambiente y pueden permitirse más fácilmente los consiguientes gastos de reducción de la contaminación. Los gobiernos nacionales tienen que atender a la mayor demanda de normas o reglamentaciones ambientales.

<sup>126</sup> Los modelos gravitacionales normalizados explican la conducta del comercio bilateral de un país mediante el uso, además del PIB, de un conjunto de indicadores geográficos: distancia al interlocutor comercial, si el país carece de litoral, fronteras comunes, lazos lingüísticos, etc. Estas variables geográficas son probablemente exógenas y cuando se agregan las de todos los interlocutores comerciales bilaterales hay una correlación elevada con el comercio global de un país. Por consiguiente, constituyen variables instrumentales apropiadas del comercio o la apertura.

Tratándose de una muestra grande y variada de países, estos resultados son importantes. En el caso específico de la calidad del aire, la mayor apertura está asociada con una disminución de las emisiones perjudiciales. De aquí parece deducirse que los países que sufren distorsiones tanto del comercio como del medio ambiente pueden realizar progresos si abordan ambas -aumentando los ingresos y mejorando el medio ambiente- mediante una mayor apertura. Si bien estos resultados son importantes para proseguir con la liberalización del comercio, no por ello es menos necesario que los gobiernos adopten políticas que valoren de manera apropiada los recursos ambientales.

## c) Intervenciones óptimas

### i) *Solución negociada*

Aunque esta sección se concentra en la política general pública orientada a las externalidades ambientales, es importante reconocer que la existencia de externalidades no requiere automáticamente la intervención del gobierno. Si no hay costos de transacción (es decir, las partes involucradas pueden concertar fácilmente contratos y hacerlos respetar), la negociación entre las partes permitirá asignar los recursos de manera conveniente desde el punto de vista social (Coase, 1980).

Hay dos ideas fundamentales que nos permiten comprender mejor este resultado. La primera es el carácter recíproco de las externalidades. Una externalidad negativa es el resultado de una decisión conjunta.<sup>127</sup> Un ganadero tiene un rebaño de vacunos tan grande que siempre se extravían unos pocos y pisotean parte del cultivo de su vecino. Ahora bien, su vecino no habría sufrido pérdidas si su finca estuviera situada a mayor distancia de la granja. Así pues, el lugar de la granja contribuye a la existencia de la externalidad.

La segunda idea es que para conseguir el resultado óptimo hay que afrontar la externalidad con el menor costo posible. Supongamos que el costo de la externalidad (los daños al cultivo del agricultor) es de 4.000 dólares. Supongamos también que la externalidad negativa solamente se puede abordar de tres maneras. O bien el ganadero reduce el tamaño de su rebaño de vacunos (lo cual habría sido la "solución pigouviana")<sup>128</sup>; o bien se debe construir una valla alrededor de la finca; o bien el agricultor debe abandonar su cultivo. Supongamos que el costo de cada opción es de 5.000, 1.000 y 10.000 dólares, respectivamente. En ausencia de costos de transacción, el ganadero y el agricultor podrían negociar la solución menos costosa, consistente en construir una valla.<sup>129</sup> Para confirmar esto, obsérvese que el primer resultado no sería aceptable para el ganadero (preferiría darle 1.000 dólares al agricultor para construir la valla). La tercera opción no sería aceptable para el agricultor (también podría construir la valla por sí mismo, o incluso permitir el pisoteo de una parte de sus cultivos). Por último, no es posible quedarse sin hacer nada (dejar que continúe la externalidad y ocasione daños por un valor de 4.000 dólares), porque hay una opción, por ejemplo la construcción de la valla, que siempre resulta más barata para el agricultor. La cuestión de quién ha de correr con el costo de la valla, es decir, la cuestión de la distribución, dependerá del poder negociador de cada una de las partes, pero no influirá en la asignación óptima de los recursos.

Hay otro aspecto digno de mención. Si la opción menos costosa para eliminar la externalidad negativa cuesta como la propia externalidad o más, en ese caso lo mejor es no hacer nada. En el caso de que la construcción de la valla costara 4.500 dólares, la sociedad no mejoraría corrigiendo la externalidad. Este es uno de los motivos de que, incluso en presencia de costos positivos de las transacciones, haya casos en los que sigue sin ser necesaria la intervención del gobierno, y el resultado deseable desde el punto de vista social es convivir con la externalidad. Además, la intervención del gobierno tiene sus propios costos (por ejemplo de vigilancia y aplicación), todos los cuales se deben incluir al examinar la conveniencia de adoptar medidas normativas.

<sup>127</sup> Como señala Coase, los juristas, que tenían siglos de experiencia de litigios en tales casos, siempre comprendían este elemento fundamental, pero la mayoría de los economistas parecían desconocerlo.

<sup>128</sup> Se ha tomado del nombre del economista A. C. Pigou (1920), que elaboró por primera vez esta fórmula para la gestión de las externalidades.

<sup>129</sup> Por cierto, este ejemplo demuestra que la solución óptima de una externalidad negativa (construcción de una valla) puede no ser la solución pigouviana (la tributación del ganadero).

## ii) *Impuestos ambientales*

Si los costos de las transacciones son tan grandes que impiden la negociación entre las partes interesadas, la solución aceptada para corregir las externalidades negativas consiste en la aplicación de un impuesto sobre la actividad causante de la externalidad, aplicando un tipo igual a su daño marginal para el medio ambiente. Es lo que se denomina impuesto pigouviano.

Supongamos que una fábrica emite vapores nocivos en el proceso de fundición del cobre. Los vapores ocasionan problemas respiratorios entre la población que vive a sotavento de la fábrica, y los costos sanitarios asociados con la actividad de la fundición se estiman en  $x$  dólares por tonelada de cobre producido. Como el propietario de la fábrica no paga ese costo, no está incluido en su cálculo privado de pérdidas y ganancias. Así pues, la cantidad de cobre fundido aumenta hasta un punto en el que la suma de su costo marginal y los costos sanitarios asociados de la contaminación supera el valor que los consumidores atribuyen al cobre adicional. El resultado es ineficaz desde el punto de vista social. El tipo del impuesto pigouviano debe ser igual al daño marginal para el medio ambiente con el nivel de producción óptimo desde el punto de vista social. En este ejemplo es de  $x$  dólares por tonelada de cobre producido. Con este impuesto, los productores de la externalidad tienen que hacer frente a los costos completos de sus actividades, por lo que establecerán su volumen de producción en un nivel óptimo desde el punto de vista social.

Este análisis se ha realizado en el contexto de un impuesto óptimo sobre la mercancía de producción sucia. Sin embargo, el análisis es realmente mucho más general. Aunque el impuesto pigouviano se suele concebir como impuesto sobre un producto, no siempre tiene por qué ser así. El principio fundamental es que el impuesto pigouviano se debe aplicar directamente a la actividad que genera la externalidad negativa. De ahí que también pueda ser un impuesto sobre un insumo, si es la utilización de éste la que genera la externalidad negativa (por ejemplo, basta pensar en una empresa que utiliza carbón como fuente de energía). En este caso, no sería eficaz aplicar el impuesto a la producción de la empresa, puesto que la consecuencia sería una reducción de la producción mucho mayor de lo necesario para conseguir niveles más bajos de emisión. En este sentido sería un instrumento demasiado contundente. El impuesto sobre el insumo (carbón) es mucho más eficaz, ya que la empresa puede realizar un ajuste utilizando otros insumos más limpios como sustitutivos para obtener un nivel determinado de producción. Volveremos a este principio general sobre la manera de afrontar la externalidad en el origen al examinar la cuestión de los instrumentos de mando y control y las medidas comerciales y su utilización para hacer frente a las externalidades ambientales.

Debido a que los impuestos pigouvianos o ambientales generan ingresos, se ha planteado la curiosa conjetura de que los impuestos ambientales crearían un “doble dividendo” para la sociedad (Pearce, 1991; Poterba, 1993; Oates, 1991). Los impuestos no sólo corrigen una externalidad (primer dividendo), sino que también ofrecen a los gobiernos la posibilidad de reducir otros impuestos distorsionadores y la carga excesiva que los acompaña (segundo dividendo).<sup>130</sup> Sin embargo, la base teórica de esta conjetura resulta bastante débil. El motivo es que si pasamos por alto el primer dividendo (la corrección de la externalidad negativa), un impuesto ambiental crea distorsiones en la economía de manera diferente a la de otros impuestos. En consecuencia, el establecimiento del impuesto ambiental se suma a la carga excesiva creada por el sistema impositivo.<sup>131</sup> La devolución de los ingresos en concepto de impuestos a los ciudadanos mediante reducciones de otros impuestos puede crear un segundo dividendo sólo si el exceso de carga que acompaña al impuesto ambiental es inferior al de los otros impuestos. En caso contrario, simplemente devolveríamos el exceso de carga del sistema impositivo al lugar que ocupaba antes de establecer el impuesto ambiental. La existencia o no de un segundo dividendo es una cuestión empírica.

<sup>130</sup> Esta afirmación es la forma fuerte de la hipótesis del doble dividendo. En la forma débil se señala que el uso de los ingresos procedentes de un impuesto ambiental para financiar reducciones de los tipos marginales de un impuesto distorsionador existente permite conseguir economías en los costos en relación con la situación en la que los ingresos en concepto de impuestos se devuelven a los contribuyentes en una sola suma.

<sup>131</sup> El exceso de carga de un impuesto se refiere a la pérdida de bienestar que afrontan los consumidores, cuyo valor monetario es superior a los ingresos generados por el impuesto. En otras palabras, la recaudación de un impuesto distorsionador de 1 dólar da como resultado una pérdida de bienestar de los consumidores que es superior a 1 dólar. Este exceso de carga se deriva de la sustitución “forzada” del bien gravado, que se deja de consumir.

Hay que señalar un último punto relacionado con los anteriores acerca de los impuestos pigouvianos. Si se tienen en cuenta las distorsiones creadas por el sistema impositivo, el impuesto apropiado aplicable a una externalidad negativa debería establecerse en la práctica por debajo del daño marginal para el medio ambiente (Bovenberg y de Mooij, 1994). El motivo de esto es que el exceso de carga del sistema impositivo crea una barrera entre los ingresos recaudados y el valor monetario de la utilidad perdida por el consumidor.<sup>132</sup> El establecimiento de otro impuesto, sea ambiental o no, aumenta la barrera. Por consiguiente, los encargados de la formulación de políticas tienen que buscar una compensación recíproca entre la ganancia de bienestar derivada de la corrección de la externalidad y la pérdida de bienestar sufrida por el creciente exceso de carga de la población (ya alto).<sup>133</sup> Como consecuencia de este equilibrio, el tipo del impuesto ambiental será inferior al necesario para corregir totalmente la externalidad.<sup>134</sup>

### iii) *Reglamentación como alternativa a los impuestos*

A pesar de la función central que desempeñan los impuestos pigouvianos en la teoría económica, los gobiernos tienden a no utilizar de manera generalizada los impuestos ambientales. La mayoría prefieren tratar de alcanzar sus objetivos en materia de medio ambiente con medidas de mando y control, como normas de funcionamiento o tecnologías impuestas, licencias, permisos, reglamentos sobre zonificación, registro y otros reglamentos. Esto no tiene por qué significar que la atención tradicional que se ha prestado a los impuestos pigouvianos esté necesariamente desencaminada, ya que se trata de una referencia o hito importante con el que se pueden comparar otras medidas.

A pesar de su uso generalizado, las medidas de mando y control son menos eficaces que los impuestos. Esto se debe a que tienden a ser instrumentos “de talla única para todos”, en los que se prescribe el carácter de la tecnología, los insumos y las normas de funcionamiento que hay que cumplir, dejando a los productores poco o ningún margen para reducir los daños al medio ambiente con el menor costo posible para ellos. Sin embargo, hay otros motivos imperiosos por los cuales los gobiernos prefieren los reglamentos a los impuestos sobre las emisiones. Entre ellos están las preocupaciones relativas a la distribución, la incertidumbre con respecto a los costos y beneficios de la reducción y los costos de la vigilancia y aplicación (Bovenberg y Goulder, 2001).

Los gobiernos pueden ser reacios a hacer recaer en los hogares y las empresas las consecuencias de un impuesto ambiental por lo que respecta a la distribución. Por ejemplo, la aplicación de impuestos ambientales tenderá a reducir los ingresos de los propietarios de los factores de producción que intervienen en la de bienes que crean la externalidad ambiental negativa. El consiguiente aumento de los precios relativos de los bienes que contaminan el medio ambiente también afectará a la distribución de las pérdidas y ganancias entre los consumidores si los hogares tienen preferencias diferentes por estos bienes (algunos hogares conceden mayor valor que otros al medio ambiente). Es posible que el gobierno no tenga ninguna otra medida fiscal (por ejemplo sobre las transmisiones) para corregir los efectos del impuesto ambiental sobre la distribución.

Normalmente, el principal costo de la contaminación es el mayor tributo que se cobra sobre la salud de la población. El costo de la congestión en las carreteras es el valor del mayor tiempo que tardan los viajeros cotidianos en ir al lugar de trabajo y volver de él. Aunque cada vez es mayor la serie de métodos que los sociólogos están aplicando para medir el valor monetario de estos costos -con inclusión de la fijación de precios hedónicos (pago del precio de un resultado agradable), la valoración contingente, etc.-, sigue siendo grande la incertidumbre sobre las magnitudes exactas y, en consecuencia, sobre el cálculo de los costos y beneficios derivados de la reducción de la contaminación. Sin embargo, ésta es precisamente la información que se requiere para calcular los impuestos ambientales óptimos.

<sup>132</sup> Esto se puede calcular utilizando una variación equivalente o una variación de compensación; ambas son indicadores “dinerométricos” del bienestar.

<sup>133</sup> Este resultado no tiene por qué parecer sorprendente, puesto que se deriva de un equilibrio general establecido con dos fuentes de distorsiones en la economía: el exceso de carga debido a los impuestos y la externalidad ambiental. En el análisis de Pigou solamente se tuvo en cuenta una distorsión, la externalidad ambiental.

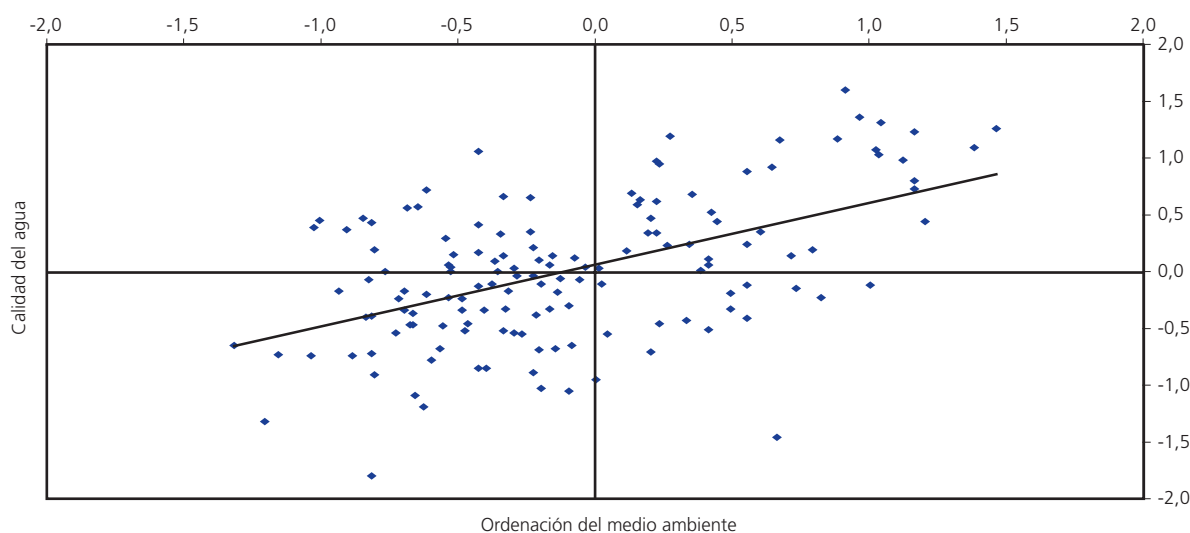
<sup>134</sup> West y Williams (2004) llegan a una conclusión diferente con respecto a los impuestos pigouvianos sobre la gasolina. Aducen que como la demanda de gasolina y la de esparcimiento son complementarias, el impuesto pigouviano sobre la gasolina se debería establecer por encima del daño marginal para el medio ambiente.

Tal vez el motivo más importante de que los gobiernos utilicen medidas de mando y control en lugar de los impuestos pigouvianos sea el costo de la vigilancia y aplicación. Como se ha señalado más arriba, el cálculo del tipo del impuesto pigouviano no es una tarea sencilla. Es necesario conocer el costo de la contaminación (valor monetario del aumento de la mortalidad o la morbilidad) al nivel óptimo de producción. Las medidas de mando y control, como por ejemplo las tecnologías impuestas, son mucho más fáciles de vigilar y aplicar. Exigir que todos los vehículos de motor estén dotados de catalizador y hacer cumplir este requisito mediante el sistema de registro de dichos vehículos es mucho más sencillo que recaudar impuestos sobre sus emisiones.

Hay algunas pruebas de las repercusiones en el medio ambiente de las políticas ecológicas racionales, ya se trate de impuestos sobre las emisiones o de medidas de mando y control. En los últimos años, el Grupo Especializado de Líderes Mundiales para el Medio Ambiente del Mañana, del Foro Económico Mundial, ha intentado medir la sostenibilidad ambiental en un solo indicador resumido y clasificar a los países basándose en este índice. Como parte de dicha labor, el Grupo Especializado crea índices que miden no sólo el estado del sistema ambiental de un país (la calidad del aire, el agua, la tierra y la biodiversidad), sino también la calidad de la ordenación del medio ambiente. Éste es un indicador que depende de una serie de variables, como el porcentaje de superficie de tierra que tiene la condición de protegida, los impuestos sobre la gasolina, el número de directrices sectoriales para la evaluación del impacto ambiental (EIA), las medidas para reducir la corrupción, la superficie forestal acreditada por el Consejo de Administración de Bosques como porcentaje de la superficie forestal total, etc. Los gráficos IIC.2 y IIC.3 se han compilado utilizando esta medida de la ordenación del medio ambiente e indicadores de la calidad del aire y el agua para 141 países. Hay una relación positiva estadísticamente significativa entre el índice de ordenación del medio ambiente y la calidad del aire y el agua. Los países con un buen nivel en la escala de ordenación suelen tener agua y aire de mejor calidad.

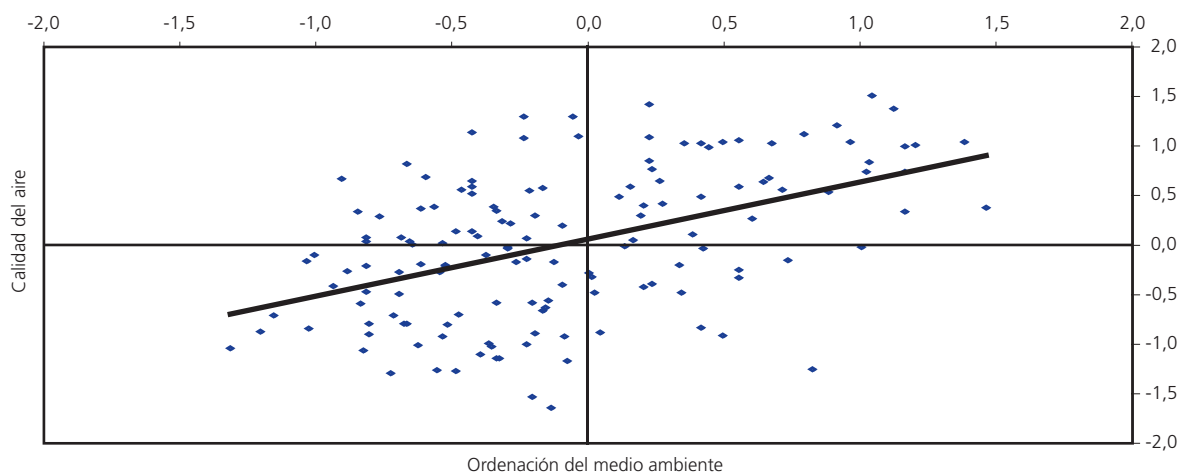
Gráfico IIC.2

#### Ordenación del medio ambiente y calidad del agua



Fuente: 2002 Environmental Sustainability Index.

Gráfico IIC.3  
Ordenación del medio ambiente y calidad del aire



Fuente: 2002 Environmental Sustainability Index.

#### d) Comercio cuando las externalidades se internalizan

Si se hace que los consumidores y productores afronten los precios o los costos apropiados, es posible conseguir una asignación y una utilización eficaces de los recursos de la sociedad. Se garantiza que ésta asigne un valor a los recursos ambientales y no los trate como bienes gratuitos. Aumentan las perspectivas de que la liberalización del comercio eleve los ingresos sin ejercer una presión indebida sobre los recursos ambientales de la sociedad.<sup>135</sup> Esto no significa que desaparezcan la contaminación y la degradación del medio ambiente o que no aumenten nunca. Aunque la sociedad conceda valor tanto al consumo (de bienes y servicios) como al medio ambiente, el proceso de crecimiento económico y desarrollo requerirá compensaciones recíprocas entre un mayor consumo y un medio ambiente mejor. La internalización de las externalidades ambientales sólo significa que la sociedad acepta la transacción al máximo nivel de producción viable que puede elegir y no a un nivel menor de producción.<sup>136</sup>

Al mismo tiempo, hay que reconocer que cuando los países adoptan medidas ambientales más estrictas también pueden provocar fricciones en el comercio. Esto se debe a que tales medidas no sólo se aplican a los bienes de producción interna, sino también a los importados. El alcance de esas medidas es bastante amplio, ya que abarca el etiquetado, las normas en materia de rendimiento o emisión, el reciclado, las disposiciones para la eliminación, etc. Su aplicación elevará los costos de producción de las empresas nacionales y posiblemente también de los productores extranjeros que exportan al país. Hay que prestar atención a la importancia que tiene garantizar la compatibilidad entre los objetivos de protección del medio ambiente y las normas del comercio multilateral. Los encargados de formular las políticas tienen que ser sensibles a las diferencias en las normas o preferencias en materia de medio ambiente entre los países. En la práctica, esto puede significar que hay que consultar directamente a los proveedores extranjeros en el proceso de formulación de medidas ambientales, particularmente en los sectores donde las importaciones representan una parte significativa de la utilización o el consumo internos. Un aspecto más importante es que las medidas ambientales tienen que ser conformes a las obligaciones comerciales básicas, como el trato nacional, y no deben ser más restrictivas del comercio de lo necesario.

<sup>135</sup> Véase Bagwell y Staiger (2004). Estos autores han aducido que el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias crea una tensión con la liberalización multilateral. Al obstaculizar la capacidad de los gobiernos para adoptar medidas internas (como subvenciones e impuestos ambientales), a fin de corregir el funcionamiento del mercado, el Acuerdo también limitaría el deseo de esos gobiernos de reducir y consolidar los aranceles a nivel multilateral.

<sup>136</sup> En palabras de los economistas, se elige sobre la frontera de la curva de la posibilidad de producción y no sobre algún punto ineficaz dentro de ella.

A continuación se exponen los resultados de las simulaciones para examinar de qué manera afecta al medio ambiente la liberalización del comercio, por separado o conjuntamente con las medidas ambientales apropiadas. Estos estudios tienden a confirmar que la liberalización del comercio, combinada con medidas ambientales apropiadas, conduce a ingresos más elevados y a una mejora de la calidad del medio ambiente. En los últimos años se han realizado progresos notables en la elaboración de modelos de equilibrio general computable que incluyen interacciones economía-medio ambiente.<sup>137</sup> En estos modelos se han resuelto varias dificultades básicas. Entre ellas están la vinculación de los cambios de producción y composición de los productos con los niveles de emisión de contaminantes, la introducción de un cambio técnico endógeno (que permite a la sociedad reducir la intensidad de la contaminación o elevar la eficacia de la energía a lo largo del tiempo), la incorporación de medidas de carácter normativo sobre el medio ambiente (impuestos ambientales, permisos negociables, medidas de mando y control) a los modelos, la posible sustitución entre diversos insumos sucios o entre insumos y factores primarios de producción sucios y la incorporación de información sobre la contaminación en la determinación de la productividad laboral, la salud y el bienestar del consumidor.

Los modelos de equilibrio general computable centrados en el medio ambiente se pueden clasificar a grandes rasgos en tres grupos principales. El primero comprende los modelos elaborados para examinar los gases de efecto invernadero y la posible amenaza de calentamiento mundial. En una lista no exhaustiva de este grupo figuran el modelo general de equilibrio ecológico (GREEN) de la OCDE<sup>138</sup>, el modelo integrado dinámico del cambio climático<sup>139</sup>, el modelo integrado regional del cambio climático,<sup>140</sup> el modelo para el intercambio de entidades geográficas regionalizadas o MERGE<sup>141</sup> y el cubo G.<sup>142</sup> Estos modelos simulan los efectos de la actividad económica agregada y la utilización de energía sobre la emisión de gases de efecto invernadero y el cambio climático, y en ellos se examina la eficacia en función de los costos de diversas medidas, nacionales e internacionales, para reducir estas emisiones.

Hay un segundo grupo de modelos que es más ecléctico. En ellos se examinan las repercusiones de la reglamentación ambiental o las normas ambientales<sup>143</sup> y las vinculaciones recíprocas entre el medio ambiente y la economía.<sup>144</sup>

Un último grupo de modelos de equilibrio general computable es el formado por aquellos en los que se tienen presentes las repercusiones en el medio ambiente de diversas hipótesis de liberalización del comercio. Se trata de variantes del modelo general de equilibrio ecológico (GREEN) de la OCDE<sup>145</sup>, diversas aplicaciones en las que se emplean el modelo del proyecto de análisis del comercio mundial o GTAP<sup>146</sup> y los modelos de Espinosa y Smith (1995), Lee y Roland-Holst (1997) y Reiner y Roland-Holst (2001). Las simulaciones se han preparado para una serie de países, varios de ellos en desarrollo, como Costa Rica, Indonesia y México, así como para acuerdos comerciales regionales, por ejemplo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (véanse en el recuadro IIC.1 los detalles de algunos resultados de las simulaciones).

En conjunto, los resultados de las simulaciones sobre el comercio y el medio ambiente parecen indicar que la política óptima consiste en una combinación de mayor apertura y medidas ambientales más estrictas. La liberalización del comercio permite obtener beneficios económicos gracias al aprovechamiento de la ventaja comparativa de un país. Sin embargo, algunos de estos beneficios pueden ir acompañados de más emisiones o más contaminación; de ahí que sea necesario adoptar medidas paliativas para reducir tales efectos.

<sup>137</sup> Conrad (2002) ha realizado el estudio más actual de los modelos de equilibrio general computable incorporando vinculaciones con la economía y el medio ambiente.

<sup>138</sup> Burniaux, Martin, Nicoletti y Martins (1992); van der Mensbrugghe (1994).

<sup>139</sup> Nordhaus (1992).

<sup>140</sup> Nordhaus y Boyer (2000).

<sup>141</sup> Manne, Mendelsohn y Richels (1995).

<sup>142</sup> McKibbin y Wilcoxon (1992).

<sup>143</sup> Conrad y Schröder (1993); Goulder *et al.*, (1999); Jorgensen y Wilcoxon (1990).

<sup>144</sup> Nordhaus (1994); Vennemo (1997); Bergman y Hill (2000); Conrad y Heng (2000).

<sup>145</sup> Beghin, Roland-Holst y van der Mensbrugghe (1995); Dessus y Bussolo (1998).

<sup>146</sup> Tsigas, Frisvold y Kuhn (1997); y Strutt y Anderson (1999).

**Recuadro IIC.1: Simulación del impacto ambiental de la liberalización del comercio**

Este recuadro contiene un resumen de los resultados de simulaciones recientes del equilibrio general computable para las reformas en materia de comercio y medio ambiente.

*México:* Beghin, Roland-Holst y van der Mensbrugghe (1995) calibraron el modelo GREEN de la OCDE para México y lo utilizaron para establecer un modelo del impacto ambiental en relación con tres hipótesis de carácter normativo: liberalización del comercio, aplicación de políticas ambientales fraccionadas (por ejemplo, aplicación de impuestos para reducir las emisiones) y liberalización del comercio con una reducción de las emisiones. Estas hipótesis se comparan con un período de referencia de 20 años, en el que se proyectan la trayectoria del crecimiento económico y los resultados para el medio ambiente en México en ausencia de intervenciones de orden normativo. La aplicación de impuestos para la reducción lleva a un descenso de los principales contaminantes, pero también a una disminución del PIB y el comercio. La liberalización del comercio da lugar a un aumento significativo del comercio y el PIB, pero también a un incremento de todos los principales contaminantes. Ahora bien, cuando la liberalización del comercio va acompañada de medidas de reducción de la contaminación, junto con el crecimiento del PIB se produce una disminución de las emisiones contaminantes. La conclusión global que se extrae del estudio es que el crecimiento con una estrategia comercial orientada hacia el exterior puede ser sostenible debido a que las emisiones de contaminantes se pueden atenuar significativamente con el paso del tiempo.

*Indonesia:* Strutt y Anderson (1999) utilizan el proyecto de análisis del comercio mundial (GTAP) para examinar el impacto ambiental de la aplicación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay y la liberalización del APEC en Indonesia. Estas hipótesis se han de comparar con una referencia en la que se simula la economía de Indonesia y su nivel de contaminación atmosférica, contaminación del agua y utilización de ésta hasta el año 2020. Las simulaciones demuestran que la aplicación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay reduce en la práctica la contaminación atmosférica en el país, debido fundamentalmente al efecto de composición de los productos (reducción en el sector de comercio y transporte en comparación con la referencia). Sin embargo, la liberalización del APEC hace aumentar ligeramente los niveles de contaminación atmosférica. La utilización del agua disminuye tanto en la hipótesis de la Ronda Uruguay como en la del APEC, sobre todo a causa del retroceso de la producción de arroz y como consecuencia de la liberalización del comercio. La mayor parte de los indicadores de la contaminación del agua disminuyen con la aplicación de la Ronda Uruguay, pero los efectos de la liberalización del APEC son más desiguales, con algunos indicadores que aumentan y otros que disminuyen.

*Indonesia:* Lee y Roland-Holst (1997) analizan el impacto ambiental de la liberalización del comercio en Indonesia. Los cambios en el volumen y composición de la producción industrial generan contaminación. La carga de contaminación se calcula utilizando los coeficientes correspondientes del sistema de proyección de la contaminación industrial del Banco Mundial y es lineal en la producción. Las emisiones comprenden los contaminantes del aire, del agua y tóxicos. En el documento se simula el efecto de la eliminación de todos los aranceles de importación de Indonesia. La liberalización del comercio se traduce en un crecimiento del comercio del país de alrededor del 6 por ciento y un aumento correspondiente del PIB de un 0,9 por ciento aproximadamente. Sin embargo, la liberalización también provoca un crecimiento de la contaminación a un ritmo superior al aumento de la producción. Esto se debe a que la liberalización induce en Indonesia una especialización mayor en industrias “sucias” para el medio ambiente. En el documento se simula luego tanto la liberalización del comercio como la aplicación de un impuesto uniforme sobre las emisiones para reducir la contaminación. La simulación demuestra que Indonesia puede conseguir tanto un aumento de la producción (0,3 por ciento) como una reducción de las emisiones.

*Costa Rica:* Dessus y Busolo (1998) utilizaron un modelo de equilibrio general computable basado en el modelo GREEN de la OCDE y calibrado para Costa Rica. Se trata de un modelo dinámico (simulado con una perspectiva cronológica de 18 años, entre 1992 y 2010) con 10 categorías de hogares, 40 sectores de producción, 16 tipos de mano de obra y 13 emisiones contaminantes distintas. Se creó una base de comparación inicial en la que se simulaba la trayectoria de la economía costarricense durante el período de 1982 a 2000. Luego se examinaron en el documento tres hipótesis principales de carácter normativo. La primera consistía en el descenso de la contaminación, con una reducción de un 25 por ciento para cada una de las 13 emisiones contaminantes con respecto a la hipótesis de la base de comparación durante ese período. La segunda era la liberalización gradual del comercio, con la eliminación de todos los obstáculos comerciales de Costa Rica para el año 2020. La tercera era una combinación de la liberalización del comercio con la reducción progresiva de las emisiones. De estas simulaciones se extrajeron tres conclusiones principales. En primer lugar, la política de reducción (impuesto sobre las emisiones) no parece entrañar ningún costo importante consistente en una menor producción. Esto se debe a que la contaminación no se reduce por medio de una disminución de la producción, sino de un cambio de la composición de ésta hacia sectores “más limpios” para el medio ambiente y a la sustitución de los bienes intermedios contaminantes, con un desplazamiento hacia el uso de más factores primarios de producción: mano de obra y capital. En segundo lugar, la liberalización del comercio aumenta la tasa de crecimiento de Costa Rica y amplía el comercio en un 30 por ciento. No obstante, también provoca mayor contaminación en el país, contribuyendo a ello los efectos de escala, de composición y de técnica. En tercer lugar, la política óptima para Costa Rica consistiría en una combinación de liberalización y endurecimiento de las medidas ambientales. Esta combinación conduce a un crecimiento mayor del PIB en comparación con el período de referencia y a una reducción de los niveles de emisiones.

*Reino Unido:* El documento de Espinosa y Smith (1995) es notable en cuanto que incorpora a un modelo de equilibrio general computable las externalidades negativas que acompañan a la contaminación atmosférica. Se tiene en cuenta que las emisiones de dióxido de azufre, óxido de nitrógeno y partículas en suspensión afectan a las tasas de morbilidad y mortalidad. El aumento de dichas tasas reduce el bienestar de la sociedad de dos maneras. La morbilidad eleva los niveles de subsistencia de los gastos sanitarios en sus sistemas de demanda de Stone-Geary, mientras que cada fallecimiento da lugar a una reducción de la medida de bienestar igual al valor monetario de una vida estadística. En el documento se examinan los efectos en el medio ambiente del Reino Unido de dos políticas alternativas. Una es la reducción de un 50 por ciento de los obstáculos comerciales en la fabricación de bienes duraderos en el Reino Unido. La otra es la misma reducción de los obstáculos comerciales acompañada de una elevación exógena de un 25 por ciento de las emisiones contaminantes del aire. La reducción de los obstáculos comerciales en la fabricación de bienes duraderos en el Reino Unido sigue teniendo como resultado un aumento global del bienestar, a pesar de la mayor morbilidad y mortalidad como consecuencia de las mayores emisiones. El aumento de las tasas de morbilidad y mortalidad a causa de la mayor contaminación atmosférica reduce el bienestar sólo en un 0,09 por ciento del PIB. Este valor queda superado por el aumento de la eficacia debida a la liberalización del comercio, de manera que en conjunto el bienestar aumenta un 0,19 por ciento del PIB en comparación con el período de referencia.

No obstante, los beneficios debidos a la liberalización serán más que suficientes para pagar estas reducciones o medidas de eliminación adicionales, de manera que se pueda conseguir tanto un aumento de los ingresos como una mejora del medio ambiente.

## e) Utilización de medidas comerciales para hacer frente a las externalidades

Ahora bien, ¿qué ocurre si no hay coherencia en las políticas nacionales y los países no corrigen las externalidades ambientales? ¿No se podrían utilizar medidas comerciales (aranceles, contingentes o prohibiciones) para corregir los daños al medio ambiente? Hay varios acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente en los que se utilizan medidas comerciales para hacer frente a los problemas de las especies en peligro y las sustancias que agotan el ozono. ¿Cuáles serían los costos y beneficios del uso de una medida comercial para abordar las externalidades ambientales?

Cabe recordar que si las externalidades ambientales estuvieran limitadas geográficamente al territorio de un país, la segunda mejor respuesta de carácter normativo sería una medida comercial (aplicada por ese país o por sus interlocutores). La mejor opción sigue consistiendo en aplicar una medida correctora al origen de la externalidad. Como se ha indicado antes, este principio elimina la externalidad con el menor costo para la sociedad en cuanto a producción sacrificada. Es más, si se trata el problema concentrándose en algún vínculo intermedio, como el comercio, se puede dar la impresión de que se ha remediado la externalidad, pero el problema subyacente se sigue agravando.

¿Cambiará la evaluación del bienestar si la externalidad es de carácter transfronterizo o mundial? Hay que admitir que si un país fabrica un bien sucio que ocasiona daños al patrimonio común sus autoridades no tienen incentivos para reducir totalmente la escala de la fabricación del producto, puesto que parte del costo recae sobre extranjeros y no sobre sus ciudadanos. Si hubiera un organismo de reglamentación o gobierno mundial, habría aplicado a la industria del país impuestos ambientales iguales al daño marginal que causa en el medio ambiente. De esta manera se habría tenido la seguridad de que la industria del país tenía en cuenta el daño para el patrimonio común. En ausencia de un organismo de reglamentación mundial, los gobiernos han negociado a menudo acuerdos vinculantes que limitan la producción del bien sucio. En algunos de estos acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente, las medidas comerciales ocupan un lugar central en orden al logro de los objetivos establecidos. Aunque se reconocen los beneficios que pueden derivarse de estos convenios, sus disposiciones comerciales siguen siendo la segunda mejor respuesta normativa, que no consigue abordar el origen de la amenaza para el medio ambiente, ya se trate de especies en peligro o de la capa de ozono. En muchos países, estas amenazas que afectan al patrimonio común son un síntoma de pobreza o subdesarrollo. Se puede deducir, pues, que en esos acuerdos las disposiciones que regulan las transferencias financieras o la asistencia técnica tienen una función mucho más legítima, pues mitigan las causas subyacentes de la amenaza para el medio ambiente y no conllevan los costos asociados a las medidas comerciales restrictivas.

## 4. CONOCIMIENTOS Y EXTERNALIDADES POSITIVAS

En esta sección se siguen analizando las externalidades positivas en el contexto de los conocimientos. El tema ha sido objeto de una atención renovada en los últimos años como consecuencia de la teoría del crecimiento endógeno<sup>147</sup>, en cuyo marco la creación de conocimientos desempeña una función central para explicar la trayectoria de crecimiento a largo plazo de los países. Dado que el consumo de conocimientos no es antagónico<sup>148</sup>, da lugar a una externalidad. Ésta puede no ser solamente de carácter local o nacional, ya que los conocimientos se pueden difundir a través de las fronteras nacionales. El grado de esta difusión internacional puede ser importante a la hora de determinar hasta qué punto van a converger a la larga los ingresos por habitante, que ahora presentan grandes diferencias. En ausencia de una intervención pública, el suministro de estos “bienes” por el mercado será insuficiente, llevando a un nivel de suministro de conocimientos inferior al óptimo desde el punto de vista social. En esta sección también se examinan el carácter de las intervenciones óptimas y la función de la política comercial en esa combinación.<sup>149</sup>

<sup>147</sup> Romer (1986, 1990); Lucas (1988).

<sup>148</sup> Esto significa que el uso del conocimiento por una persona no afecta a la utilización de los mismos conocimientos por otra.

<sup>149</sup> Véase también OMC (2003a), donde se examina más detenidamente la función que desempeña el comercio para permitir a los países compartir más conocimientos.

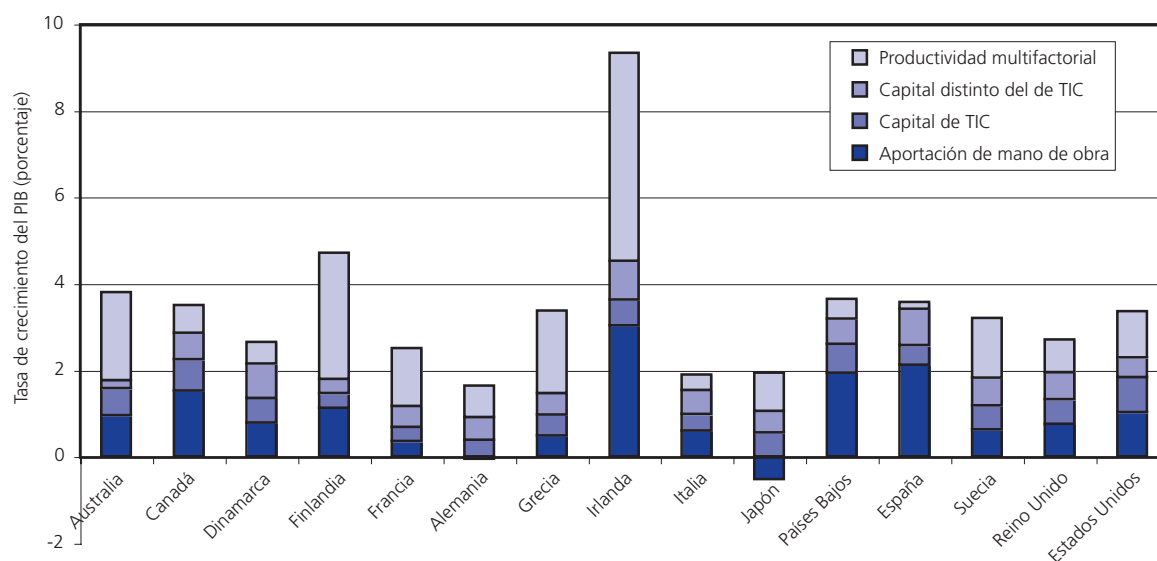
## a) Los conocimientos como externalidad

El crecimiento económico depende de la acumulación de capital y mano de obra, pero de manera más fundamental de la mejora de la productividad. Es imposible explicar el crecimiento masivo del nivel de vida en las economías modernas simplemente a partir de la acumulación de capital.<sup>150</sup> La importancia del aumento de la productividad se puede ver por su contribución estimada al crecimiento de determinados países de la OCDE en el último decenio (gráfico IIC.4). En muchos de estos países, la productividad es la fuente más importante de crecimiento considerada por separado, y a ella se puede atribuir como promedio algo más del 40 por ciento del crecimiento del PIB.

Gráfico IIC.4

### Contribución al crecimiento del PIB, determinados países de la OCDE, 1995-2001

(En puntos porcentuales)



Fuente: OCDE, Productivity Database and Database on Capital Services, Junio de 2003.

Sin embargo, la productividad no surge de la nada. Es necesario destinar recursos, como capital y mano de obra especializada, a la producción de conocimientos y su transformación en productos de los que habrá demanda en el mercado. Este proceso tiene lugar en el sector de la investigación y el desarrollo (I+D) de la economía, que en sí mismo se podría considerar como una rama de producción, si bien con un producto único. En 2001, los países de la OCDE gastaron alrededor de 645.000 millones de dólares (en paridad de poder adquisitivo corriente) en I+D, es decir, aproximadamente un 2,3 por ciento de su PIB combinado.<sup>151</sup> Alrededor del 70 por ciento de esta inversión procedía de empresas comerciales. Los principales inversores en I+D como proporción del PIB fueron Suecia (3,7 por ciento), Finlandia (3,4 por ciento) y el Japón (3,1 por ciento). Si bien hay mucha menos información disponible de los países no miembros de la OCDE, lo que se desprende de la existente indica que en general gastan menos del 1 por ciento de su PIB en I+D (cuadro IIC.3).

Como los países más ricos tienden a invertir una proporción mayor de su producto en I+D, una gran parte del gasto en este sector en términos absolutos corresponde a los países desarrollados. De esto se deduce que la distribución de dicho gasto en el mundo está muy sesgada. Incluso entre los países de la OCDE, el gasto del Japón y los Estados Unidos representa más del 61 por ciento del total.

<sup>150</sup> La conclusión original se derivó del trabajo de Solow (1956, 1957) sobre el análisis del crecimiento.

<sup>151</sup> OCDE (2003h).

## Cuadro IIC.3

**Gasto en I+D como porcentaje del PIB: Determinados países miembros y no miembros de la OCDE**  
(Porcentajes)

| Países                                        | 2000 <sup>a</sup> |
|-----------------------------------------------|-------------------|
| <b>Bajos ingresos</b>                         |                   |
| India (1995)                                  | 0,64              |
| República Kirguisa (1995)                     | 0,29              |
| Madagascar (1995)                             | 0,18              |
| Moldova (1995)                                | 1,13              |
| Uganda (1995)                                 | 0,59              |
| Ucrania                                       | 0,95              |
| <b>Ingresos medianos bajos</b>                |                   |
| Bolivia                                       | 0,29              |
| China                                         | 1,00              |
| Colombia                                      | 0,25              |
| Cuba                                          | 0,49              |
| Egipto, Rep. Árabe de                         | 0,19              |
| Macedonia, ex RY de (1995)                    | 0,52              |
| Rumania                                       | 0,37              |
| Federación de Rusia                           | 1,00              |
| Tailandia (1995)                              | 0,13              |
| Túnez                                         | 0,45              |
| <b>Ingresos medianos altos</b>                |                   |
| Argentina                                     | 0,45              |
| Brasil                                        | 0,77              |
| Chile                                         | 0,54              |
| Estonia (1995)                                | 0,62              |
| Letonia (1995)                                | 0,52              |
| Venezuela                                     | 0,34              |
| <b>Ingresos altos, no miembros de la OCDE</b> |                   |
| Israel (1995)                                 | 2,24              |
| Singapur                                      | 1,88              |
| Eslovenia (1995)                              | 1,68              |
| <b>OCDE</b>                                   |                   |
| Australia                                     | 1,53              |
| Canadá (2001)                                 | 1,94              |
| República Checa (2001)                        | 1,30              |
| Finlandia (2001)                              | 3,40              |
| Francia (2001)                                | 2,20              |
| Alemania (2001)                               | 2,49              |
| Hungría (2001)                                | 0,95              |
| Italia                                        | 1,07              |
| Japón (2001)                                  | 3,09              |
| Corea, Rep. de (2001)                         | 2,96              |
| México (1999)                                 | 0,43              |
| Países Bajos                                  | 1,94              |
| Polonia (2001)                                | 0,67              |
| Rep. Eslovaca (2001)                          | 0,65              |
| Suecia (2001)                                 | 4,27              |
| Suiza                                         | 2,63              |
| Turquía                                       | 0,64              |
| Reino Unido (2001)                            | 1,90              |
| Estados Unidos (2001)                         | 2,82              |

<sup>a</sup> Datos disponibles para el año más reciente.

Fuente: OCDE, MSTI Database (mayo de 2003); Banco Mundial, World Development Indicators.

Una característica importante del proceso de I+D es que el volumen de nuevos conocimientos producidos no depende sólo de la cantidad de recursos, personal científico, laboratorios, equipo, etc., que están orientados a la actividad, sino también del acervo de conocimientos ya existente. La creación de conocimiento conlleva una externalidad positiva. La inversión de una empresa en I+D no sólo aumenta la probabilidad de generar conocimientos nuevos y útiles para sí misma, sino que también acrecienta el acervo de conocimientos, que indirectamente permitirá a otras empresas de la misma rama de producción, o incluso no pertenecientes a ella, conseguir una mayor productividad.

Como ya se ha señalado, el motivo de que los conocimientos generen una externalidad positiva es que su consumo no es antagónico.<sup>152</sup> Una vez descubierto un conocimiento, el hecho de que lo utilicen algunos no provoca una reducción de la capacidad de otros para usarlo con un fin semejante o diferente. Sin embargo, esto no impide a la sociedad establecer principios de exclusión (como los derechos de propiedad intelectual) para algunas formas de conocimiento. En este caso, aunque el uso del descubrimiento como tal no sea antagónico, la naturaleza de las instituciones sociales y económicas puede llevar a la exclusión de su utilización.

Esto significa que los beneficios de la I+D comprenden no sólo los ingresos adicionales obtenidos por la empresa sobre su inversión, sino también el consiguiente aumento de la productividad que experimentan otras empresas de la industria o la economía. Hay una bibliografía muy abundante en la que se estiman los beneficios sociales de la inversión en I+D. En el cuadro IIC.4 *infra* figura una muestra de las estimaciones de varios estudios básicos de esta

## Cuadro IIC.4

**Tasa de rentabilidad social estimada de la I+D**

| Estudio                         | Rentabilidad social (porcentaje) | Número de observaciones (industrias) | Años    |
|---------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|---------|
| Sveikauskas (1981)              | 17                               | 144                                  | 1959-69 |
| Griliches (1994)                | 30                               | 143                                  | 1978-89 |
| Griliches y Lichtenberg (1984b) | 34                               | 27                                   | 1969-73 |
| Terleckyj (1980)                | 107                              | 20                                   | 1948-66 |
| Scherer (1982)                  | 103                              | 87                                   | 1973-78 |
| Griliches y Lichtenberg (1984a) | 71                               | 193                                  | 1969-78 |

Nota: La variable dependiente es el crecimiento medio de la PTF en una industria durante los años indicados, excepto para Scherer (1982), que utiliza el crecimiento de la productividad de la mano de obra en la razón capital-trabajo como variable independiente.

Fuente: Jones y Williams (1998).

<sup>152</sup> Nelson (1959); Arrow (1962).

abundante bibliografía empírica. A pesar de las grandes diferencias en estas estimaciones (entre apenas un 17 y un 107 por ciento), el mensaje global es que los efectos de difusión son importantes.

## b) Efectos de difusión internacional

Las externalidades asociadas con los conocimientos y su creación no se detienen necesariamente en las fronteras de un país. Las pruebas empíricas de difusión de tecnología parecen ser sólidas. Eaton y Kortum (1996) elaboraron un modelo específico de equilibrio general del proceso de invención y tecnología y realizaron una estimación de él utilizando los países de la OCDE para su muestra. Encontraron pruebas convincentes de difusión internacional, aunque con una tasa que era alrededor de la mitad de la correspondiente a la difusión interna. Estimaron que, con la excepción de los Estados Unidos, todos los demás países de la OCDE derivaban la mayor parte de su crecimiento basado en los conocimientos de la actividad inventiva llevada a cabo en otros países de la OCDE. Concentrándose en las cinco economías con mayor investigación (Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido y Francia), observaron que los Estados Unidos y el Japón eran la fuente de dos tercios por lo menos del crecimiento en cada uno de los países de su muestra.<sup>153</sup> Keller (2002) también encontró pruebas de que la difusión de tecnología era cada vez más internacional. Utilizando un enfoque de equilibrio parcial, estimó que entre 1983 y 1995 la contribución de la difusión de tecnología procedente de cinco países (Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido y Francia) había producido casi el 90 por ciento de los efectos totales de la I+D en la productividad de otros nueve países de la OCDE.

El efecto de difusión internacional de los conocimientos se puede producir por varios conductos posibles, entre ellos el comercio internacional, el desplazamiento de personas físicas (en particular personal científico, pero sin limitarse a él) y las inversiones transfronterizas directas. En los estudios realizados hasta el momento, las pruebas más convincentes de efectos de difusión han sido las relacionadas con las inversiones extranjeras directas y el comercio.

Son varios los motivos por los que las inversiones extranjeras directas pueden constituir un vehículo importante de efectos de difusión de tecnología. Una gran parte de dichas inversiones procede de los países tecnológicamente más avanzados. En 2002, alrededor del 60 por ciento de todas las inversiones extranjeras directas mundiales correspondía a los Estados Unidos, el Japón, el Reino Unido, Francia y Alemania.<sup>154</sup> Las corrientes de tecnología hacia las filiales de empresas multinacionales predominan sobre todos los demás tipos de transferencias formales de tecnología entre países.<sup>155</sup> Los trabajadores empleados por empresas extranjeras pueden acumular conocimientos que se pueden transferir cuando se cambien a empresas nacionales. Las empresas multinacionales que se instalan en economías menos adelantadas pueden crear efectos positivos de difusión si las empresas nacionales copian su tecnología de mejores prácticas y su sistema de gestión.

Ahora bien, los resultados de los estudios empíricos iniciales sobre los efectos de difusión han sido en general desiguales. Haddad y Harrison (1993) arrojan dudas sobre la existencia de estos efectos de difusión en su estudio de las empresas multinacionales en Marruecos. Aitken y Harrison (1999) no encontraron pruebas de un efecto de difusión en su estudio de más de 4000 empresas en Venezuela. En cambio, Larrain, López-Calva y Rodríguez-Clare (2000) llegaron a la conclusión de que las inversiones de Intel en Costa Rica generaban beneficios sustanciales para la economía del país.

Sin embargo, los estudios empíricos más recientes han aportado en general más pruebas de efectos positivos de difusión de las inversiones extranjeras directas. Blomstrom y Sjöholm (1999) encontraron pruebas sólidas de que la presencia de empresas multinacionales en Indonesia había sido beneficiosa para las del país gracias al aumento de la productividad de la mano de obra. Haskell, Pereira y Slaughter (2002) estimaron que un aumento de 10 puntos porcentuales en la presencia extranjera en una industria del Reino Unido elevaba la productividad total de los factores (PTF) en las instalaciones de esa industria en el país alrededor de un 0,5 por ciento. Keller y Yeaple (2003) observaron unas repercusiones aun mayores de los efectos de difusión de las inversiones extranjeras directas. Estimaron que alrededor del 14 por ciento del crecimiento de la productividad en las empresas de los Estados Unidos entre 1987 y 1996 se podía atribuir a dichas inversiones. Cuando

<sup>153</sup> Eaton y Kortum (1996).

<sup>154</sup> Basado en datos de la UNCTAD (2003c).

<sup>155</sup> Bloomstrom, Kokko y Zejan (1994).

tanto el país de procedencia como el receptor son desarrollados, parece haber indicios de efectos de difusión en ambos sentidos. Utilizando las citas de patentes como medida de los efectos de difusión de tecnología, Branstetter (2000) encontró pruebas de que las inversiones extranjeras directas del Japón en los Estados Unidos aumentaban la corriente de efectos de difusión de conocimientos tanto desde las empresas japonesas inversoras como hacia ellas.

En el caso del comercio internacional, se han identificado varios conductos que podrían explicar de qué manera se extiende la productividad a través de los países.<sup>156</sup> Uno es la disponibilidad, mediante el comercio, de productos intermedios e insumos que un país no podría haber producido por sí mismo. El segundo es la apertura de vías de comunicación que permiten aprender métodos de producción, diseño y comercialización de los países avanzados. En tercer lugar, el comercio internacional aumenta las oportunidades de copia o de ingeniería inversa de tecnologías extranjeras. Por último, el aprendizaje que posibilitan las relaciones económicas internacionales reduce el costo de las actividades futuras de innovación e imitación.

Los trabajos empíricos para vincular la difusión internacional de tecnología con el comercio internacional han dado resultados de diversa índole. Los estudios en los que se han examinado categorías más específicas de comercio, por ejemplo de bienes de capital, han conseguido vincular mejor las corrientes comerciales con la difusión de tecnología y sus repercusiones en la productividad.

Al principio, Coe y Helpman (1995) y Coe, Helpman y Hoffmaister (1997) incluyeron una variable que representaba el acervo extranjero de conocimientos (sobre todo el acervo de I+D de los países industrializados) en las regresiones totales de la productividad de los factores, y demostraron que esto tenía un efecto positivo significativo. La variable se estableció como suma ponderada de los gastos en I+D de los interlocutores comerciales del país, donde ponderación viene dada por la proporción de las importaciones bilaterales. En esta manera particular de establecer la variable se suponía que la magnitud del efecto de difusión de la I+D dependía del volumen del comercio de un país con los países industrializados donde tenían lugar las actividades de I+D. Sin embargo, Keller (1998) demostró más tarde que se podía reproducir el mismo efecto positivo sobre la productividad mediante una medición del acervo de I+D en la que la ponderación de las importaciones era aleatoria. Así pues, aunque algunos indicadores de la I+D extranjera seguían afectando a la productividad del país, los efectos no dependían del volumen de comercio con esos países extranjeros.

Sin embargo, el análisis se realizó con un nivel elevado de agregación, utilizando las importaciones totales como elemento de ponderación en la medición de la I+D extranjera. Las investigaciones posteriores han tratado de concentrarse en las importaciones de productos específicos en los que puede estar englobada más fácilmente la actividad extranjera de I+D, como por ejemplo los bienes de capital. Xu y Wang (1999) obtuvieron resultados más convincentes utilizando como ponderación la proporción de las importaciones de bienes de capital en lugar de las importaciones totales. Eaton y Kortum (2001) también comprobaron que el comercio de bienes de capital desempeñaba una función importante para explicar las diferencias de productividad entre los países. Observaron diferencias significativas en los precios relativos del equipo, atribuyendo alrededor de la mitad de ellas a los obstáculos al comercio. Pudieron atribuir alrededor del 25 por ciento de las diferencias de productividad entre países a esta variación del precio relativo del equipo.

### c) Política general pública

Dado que los efectos de difusión de la tecnología tienen una dimensión tanto nacional como internacional, las intervenciones de carácter normativo tienen que contener necesariamente elementos de ambas. El problema que surge de la existencia de la externalidad es que las empresas que se plantean la posibilidad de realizar inversiones en I+D no se benefician de la mayor productividad de otras empresas. Por su propia iniciativa, las empresas no realizarán inversiones suficientes en I+D y crearán un volumen de conocimientos inferior al socialmente óptimo. El fracaso de los mercados a la hora de proporcionar suficientes incentivos para que las empresas realicen un volumen apropiado de inversiones en I+D ha conducido a la financiación pública de la investigación básica (en instituciones gubernamentales o universidades), la legislación de protección de patentes y la bonificación fiscal a la I+D.

<sup>156</sup> Grossman y Helpman (1991); Helpman (1997).

Naturalmente, hay otras medidas que no están orientadas directamente a la I+D, como la política de competencia, que también pueden influir en el volumen de inversión de las empresas privadas en I+D.

El promedio de la inversión del sector público en I+D en los países de la OCDE es de alrededor del 0,3 por ciento del PIB. Habitualmente el dinero público se ha destinado a respaldar la investigación básica, pues se supone que, aunque los beneficios sociales sean elevados, las probabilidades de que se apropien de ella las empresas comerciales son menores que en el caso de otra investigación con una orientación más comercial. También puede ser necesario el respaldo público debido al riesgo intrínseco de la investigación básica (nunca se está seguro de hasta qué punto será útil el resultado) y al prolongado período de gestación entre la realización de la investigación y la obtención de resultados comercialmente viables. En muchos casos, el sector público no sólo distribuye financiación entre propuestas de investigación que compiten entre sí, sino que en la práctica realiza actividades de I+D en universidades, laboratorios e institutos de investigación públicos.

El sector comercial también realiza un volumen sustancial de investigación básica, que parece contribuir a la productividad de las empresas significativamente más que la investigación básica que respalda el sector público.<sup>157</sup> Esto plantea la cuestión de hasta qué punto elige bien el sector público entre los proyectos de investigación básica que compiten entre sí. Puesto que el problema está en la dificultad de que las empresas hagan suyos los beneficios sociales de la investigación básica, un mecanismo alternativo de respaldo de este tipo de investigación consiste en subvencionar la del sector privado. Las subvenciones podrían consistir en bonificaciones fiscales a la I+D. De esta manera podrían utilizarse mejor los recursos públicos disponibles, ya que el sector privado percibiría mejor que los burócratas gubernamentales cuáles son los temas de investigación que probablemente contribuirán más a aumentar su productividad en el futuro.

En el caso de las inversiones extranjeras, es evidente que se requiere mayor receptividad para las directas. El país receptor y las características de su industria, en combinación con el entorno normativo en el que funcionan las empresas multinacionales, parecen ser decisivos para facilitar los efectos de difusión.<sup>158</sup> Las políticas que fomentan la competencia en el mercado interno pueden aumentar el ritmo de transferencia de tecnología de las empresas multinacionales, al esforzarse éstas por mantener su ventaja.<sup>159</sup> La mejora de los niveles de educación y los conocimientos técnicos de la mano de obra del país también puede contribuir a una mayor transferencia de tecnología y al aumento de la probabilidad de que se produzcan efectos de difusión positivos.<sup>160</sup> Esto pone de manifiesto la preocupación por que los efectos de difusión puedan no hacerse realidad si la diferencia tecnológica entre el entorno receptor y la empresa extranjera es demasiado grande.

También se ha propuesto un enfoque diferenciado para fomentar la difusión de conocimientos procedentes de fuentes externas. La diferenciación se basa en una descripción simplificada del desarrollo tecnológico, en la que los países suben una escalera de tecnología, pasando del retraso tecnológico a la imitación y por último a la innovación. Así pues, para los países que tienen una capacidad de absorción escasa (países de ingreso bajo), la atención se puede concentrar en el mantenimiento de un régimen liberal de comercio e inversiones, inversión en educación y protección y normas de carácter básico en materia de propiedad intelectual. En los países que tal vez estén en la etapa de imitación, se pueden fortalecer ulteriormente los derechos de propiedad intelectual mediante la adopción de normas relativas a la patentabilidad, la novedad y la utilidad que sean superiores a las vigentes en los países industrializados.

Por último, de la función del comercio internacional como transmisor de externalidades relacionadas con los conocimientos parece deducirse que los dividendos derivados de la liberalización del comercio son muy elevados. Los países no sólo obtienen beneficios (estáticos) de la liberalización del comercio debido a una mayor eficacia en la asignación de los recursos, sino que también consiguen los beneficios (dinámicos) de un aumento de la productividad que incrementa el ritmo de crecimiento económico. Esto significa que los beneficios de la liberalización no se limitan a una mejora del bienestar una sola vez y para siempre, sino que siguen aumentando a lo largo del tiempo.

<sup>157</sup> Griliches (1986).

<sup>158</sup> Blomstrom y Sjöholm (1999).

<sup>159</sup> Wang y Blomstrom (1992).

<sup>160</sup> Blomstrom y Kokko (1995).

## D BUEN GOBIERNO E INSTITUCIONES

El concepto de institución incorpora varios elementos: normas de conducta formales e informales, medios y maneras de hacer cumplir esas normas, procedimientos para la mediación en conflictos, sanciones en caso de infracción de las normas, y organizaciones que apoyen las transacciones de mercado.<sup>161</sup> Las instituciones están más o menos desarrolladas según el mejor o peor funcionamiento de esos diferentes elementos. Pueden crear incentivos para que las personas se dediquen al comercio o destruir los incentivos existentes a tal efecto, invertir en capital humano y físico, y fomentar las actividades de investigación y desarrollo y el esfuerzo laboral.

Hace ya tiempo que se reconoce que la calidad de las instituciones es un elemento importante del buen funcionamiento de un mercado. Las actividades de mercado entrañan la interacción de seres humanos, y la finalidad de las instituciones es reducir las incertidumbres resultantes de una información incompleta sobre el comportamiento de los demás en ese proceso de interacción humana. Las instituciones pueden actuar por varios conductos:

- Disminuyen las asimetrías de información al servir de canales de información sobre las condiciones de los mercados, los productos y los participantes.
- Reducen los riesgos, al definir y hacer respetar los derechos de propiedad y los contratos y determinar quién obtiene qué y cuándo.
- Restringen las intervenciones de los políticos y los grupos de intereses, al hacerlos responsables ante los ciudadanos.

Así pues, es probable que las instituciones tengan efectos importantes en las actividades económicas en general. Ahora bien, la presente sección se centra en la importancia de las instituciones nacionales para el éxito de la reforma comercial.<sup>162</sup> En particular, es probable que la calidad de las instituciones afecte a la cantidad de comercio generada por la liberalización del comercio, con consecuencias implícitas para el bienestar y los efectos en el crecimiento de dicha liberalización. El marco institucional de un país puede afectar también al nivel de aceptación social de las reformas comerciales dentro de ese país. Ello se debe a que la liberalización del comercio puede ocasionar pérdidas a algunas personas, a corto y/o largo plazo, y la manera en que las instituciones se ocupen de esas pérdidas personales, y la medida en que lo hagan, pueden afectar a la opinión pública sobre la liberalización del comercio en sectores de la población.

### 1. INSTITUCIONES NACIONALES Y MAGNITUD DE LAS CORRIENTES COMERCIALES

#### a) Cómo afectan las instituciones al comercio: importancia del cumplimiento de los contratos

Para comprender la importancia de las instituciones para el comercio en general y para el comercio internacional en particular, es interesante examinar más detenidamente la evolución histórica de las instituciones que apoyan al comercio internacional. Los problemas con que se enfrentan los comerciantes no han variado mucho con el tiempo, en tanto que las instituciones encaminadas a resolver esos problemas sí han variado. Sin embargo, siempre han tenido que realizar las mismas tareas, y resulta instructivo examinar cómo lo han hecho instituciones históricas. La presente subsección se centra en el problema del cumplimiento de los contratos.

Un interesante ejemplo de una institución facilitadora del comercio es la coalición que regía las relaciones institucionales entre los comerciantes magrebíes en la zona del Mediterráneo en el siglo XI (Greif, 1993). En aquellos tiempos, un comerciante que organizara el suministro de los servicios necesarios para la manipulación

<sup>161</sup> Véase North (1994) y Banco Mundial (2002). North (1990) establece una distinción entre instituciones y organizaciones: las primeras representan las normas y las segundas los agentes. Esa distinción influye también en esta sección, aunque se considera que las organizaciones forman parte del término más amplio "instituciones".

<sup>162</sup> En cuanto a contribuciones a la literatura sobre el crecimiento pertinente, véase, por ejemplo, Frankel y Romer (1999), Acemoglu y Johnson (2003), Acemoglu *et al.*, (2001) y Rodrik *et al.*, (2002).

de sus mercancías en el extranjero podía o bien viajar con sus mercancías o bien contratar agentes extranjeros que suministraran esos servicios. Emplear agentes era más eficiente, pero conllevaba el riesgo de engaño por parte del agente, que podía apropiarse ilícitamente de las mercancías del comerciante. Para superar ese problema, los comerciantes magrebíes tendían a estar asociados con muchos otros comerciantes magrebíes que residían en diferentes centros de comercio. En el marco de esa coalición, los comerciantes intercambiaban información relacionada con el comercio. Por consiguiente, la noticia de que un agente había engañado a un comerciante se transmitía rápidamente a los demás miembros de la coalición, y todos ellos dejaban de hacer negocios con el agente indigno de confianza, lo que representaba un grave castigo para ese agente en forma de pérdida de ingresos. De esa manera quedaba reducido considerablemente el incentivo para engañar, con lo que la colaboración entre los comerciantes magrebíes y los agentes adquirió gran auge en la zona del Mediterráneo.

En nuestros días, la observancia de los contratos puede representar un problema en el comercio internacional. Las redes transnacionales pueden tener, incluso en los tiempos modernos, una función de facilitación del comercio, al crear confianza, o sustituirla, cuando la observancia de los contratos es débil o inexistente. Por ejemplo, la siguiente cita sobre la moderna red de propietarios de empresas chinas en el extranjero resulta curiosamente similar al caso examinado en el párrafo anterior: “Si el propietario de una empresa infringe un acuerdo, se le pone en la lista negra, lo que es mucho peor que ser demandado judicialmente, ya que toda la red china se abstendrá de hacer negocios con la parte culpable.”<sup>163</sup>

Así pues, las redes transnacionales pueden facilitar el comercio cuando la observancia de los contratos es débil. Cuando no existen esas redes ni ningún otro mecanismo para superar los problemas de observancia de los contratos, la falta de un sistema jurídico eficiente puede tener importantes efectos negativos en el comercio, como se expone, por ejemplo, en Bigsten *et al.* (2000). Estos autores examinan las prácticas contractuales de empresas manufactureras africanas utilizando los datos de encuestas realizadas en Burundi, el Camerún, Côte d'Ivoire, Kenya, Zambia y Zimbabwe. Se demuestra que la flexibilidad contractual es general y que constituye una respuesta racional al riesgo: cuanto más peligroso sea el entorno, mayor será la incidencia de incumplimiento de los contratos y mayor la probabilidad de renegociación de un contrato. Raramente ocurren infracciones de contratos y utilización de abogados y tribunales para hacer cumplir el contrato original, debido simplemente a la falta de un sistema jurídico eficiente. En lugar de ello, los proveedores y los clientes cumplen sus contratos, pero de manera “flexible”: en ocasiones los suministros llegan tarde o su calidad es diferente de lo que se había pedido, y a veces los clientes pagan tarde. En este contexto, los extranjeros se ven a menudo sorprendidos por retrasos en el cumplimiento de los contratos y peticiones de renegociación contractual. Están acostumbrados a operar en un entorno muy diferente, y para ellos puede resultar difícil comprender que un comportamiento aparentemente imprevisible sea una respuesta racional a un sistema ineficiente. Ello puede explicar por qué a las empresas extranjeras les resulta difícil operar en esos entornos y por qué a los fabricantes locales les resulta difícil penetrar en los mercados de exportación.<sup>164</sup>

Otro problema que tiene una influencia importante en el comercio es la observancia de los contratos cuando la entrega de los bienes o servicios y su pago no tienen lugar en el mismo momento. El comercio entraña normalmente el intercambio de bienes o servicios por dinero. La probabilidad de que se realicen transacciones aumenta si pueden utilizarse créditos (comerciales): es decir, si es posible pagar hoy por algo que se entregará en el futuro u obtener mercancías hoy y pagarlas en el futuro. El problema es que la persona que otorga el crédito, ya sea en forma de dinero o en forma de bienes o servicios, necesita tener cierta seguridad de que obtendrá en el futuro lo convenido cuando se cerró el trato. Durante la llamada Revolución Comercial que tuvo lugar entre los siglos XI y XIV, la utilización del crédito era ya bastante corriente en Europa entre personas que vivían cerca unas de otras. Los interlocutores comerciales próximos entre sí se conocerán probablemente unos a otros y, por consiguiente, es posible que puedan juzgar si una persona es o no digna de confianza.

<sup>163</sup> Weidenbaum y Hughes (1996), citado en Rauch (2001).

<sup>164</sup> El poco éxito en la integración en los mercados mundiales puede tener también otras explicaciones. La principal de ellas es una infraestructura mediocre (véase la sección II.B del presente informe).

Los acuerdos de crédito eran también frecuentes entre comerciantes que no vivían cerca unos de otros. Por ejemplo, a mediados del siglo XII comerciantes de Asti (en lo que ahora es Italia) vendían a crédito con regularidad a comerciantes genoveses textiles del norte importados de las ferias de Champagne (Greif, 2001). Asimismo, en Inglaterra, Francia e Italia eran corrientes los contratos de entrega futura entre personas de localidades distantes. ¿Cómo se garantizaba el cumplimiento de los contratos en situaciones en que era improbable que los comerciantes se conocieran unos a otros? ¿Qué garantía se daba a un prestamista de que tras obtener el préstamo el prestatario no se enriquecería simplemente no reembolsando su deuda?

Las pruebas demuestran que los comerciantes distantes entre sí se identificaban como miembros de una comunidad particular. Esas comunidades podían revestir diversas formas; las más corrientes eran la ciudad natal, el municipio y el gremio de comerciantes. Tenían la característica común de que podían imponer un castigo a sus miembros, debido principalmente a que los costos económicos y sociales de abandonar la propia comunidad eran relativamente elevados. Para cada comunidad era importante mantener la reputación de ser digna de confianza, con el fin de poder comerciar con comerciantes de otras comunidades. Por consiguiente, le interesaba controlar el comportamiento de los distintos comerciantes que pertenecían a ella. Si uno de ellos cometía una estafa -por ejemplo, no pagaba una deuda pendiente-, la comunidad reembolsaba al prestamista, para mantener su reputación de comunidad digna de confianza, y castigaba al mismo tiempo al comerciante que había cometido la estafa. Como cada comerciante sabía de antemano lo que le ocurriría, se reducía el incentivo para cometer el fraude. Al mismo tiempo, ese sistema facilitaba el comercio entre diferentes comunidades, ya que los distintos comerciantes sabían que las comunidades garantizaban el cumplimiento de los contratos mediante un sistema de responsabilidad colectiva.

No obstante, en el curso del siglo XIII ese sistema fue perdiendo eficacia, debido principalmente a su propio éxito. Las corrientes comerciales habían aumentado considerablemente, como también lo habían hecho el número y las dimensiones de las comunidades dedicadas al comercio. Al mismo tiempo, las comunidades eran cada vez más heterogéneas. Ello planteaba una serie de problemas, uno de ellos que para los comerciantes resultaba más fácil dar información falsa sobre su origen. Para la comunidad era más costoso comprobar si un comerciante acusado de impago de una deuda pertenecía realmente a ella. Lenta pero firmemente, la observancia de los contratos basada en la responsabilidad colectiva fue sustituida por un sistema basado en la responsabilidad individual.

Es interesante comparar esa experiencia europea con los sistemas de préstamo existentes en los países en desarrollo. Collier y Gunning (1999), por ejemplo, examinan la falta de mecanismos estatales adecuados para hacer reembolsar los préstamos en algunos países africanos. Como consecuencia, la institución social que decide sobre la solvencia crediticia de un proyecto queda a menudo limitada al grupo afín. Se ha aducido que ello limita las operaciones al pequeño grupo de empresas conocidas por la red y a menudo a un número restringido de actividades. El paso a nuevas actividades puede resultar difícil aun cuando sea rentable. Esto puede constituir una desventaja para las empresas interesadas a la hora de ajustarse a las variaciones de la política comercial o a los cambios del entorno global.

En el éxito de las empresas de municipios y pueblos de China (TVE) parece también haber influido un tipo particular de sistema de préstamo colectivo. Esas empresas son uno de los rasgos institucionales más distintivos de la transición económica de China. La producción nacional de las TVE -definidas como la totalidad de las empresas rurales de propiedad colectiva- se sextuplicó con creces, en términos reales, entre 1985 y 1997. Este fenómeno fue acompañado de una constante expansión del préstamo rural de las instituciones financieras estatales a las TVE: del 17 por ciento en 1985 al 33 por ciento en 1994 (Park y Shen, 2002). A primera vista, puede parecer sorprendente, ya que un sistema jurídico subdesarrollado, unido a limitaciones a la propiedad de activos públicos, hacía casi imposibles los préstamos con garantía prendaria. Así pues, ¿cómo fue posible que en un decenio casi se duplicaran los préstamos a las TVE?

La explicación puede residir en una forma particular de sistema de préstamo con responsabilidad colectiva que surgió en China. En virtud de ese sistema, los miembros de un grupo eran mutuamente responsables del reembolso de los préstamos individuales otorgados a los miembros del grupo. Park y Shen (2002) describen el modo particular de autorización que permitía a los prestamistas chinos eludir el problema de garantizar los préstamos: "Los directores de empresas colectivas son designados por los dirigentes de las administraciones locales, quienes, al disponer de información privilegiada, vigilan estrechamente la adopción de decisiones de las empresas. Como la mayoría de los directores de las empresas colectivas son residentes locales nativos, a

menudo tienen buenas relaciones personales con los funcionarios de las administraciones locales y dependen de su apoyo para avanzar en su carrera. Así pues, dichos funcionarios poseen la información y la capacidad de autorización necesarias para hacer creíbles los contratos de préstamo con responsabilidad colectiva. A menudo garantizan explícita o implícitamente los créditos, en sustitución de la garantía prendaria, de manera que empresas propiedad de la misma administración (o la misma comunidad) local son responsables colectivamente de préstamos otorgados a empresas individuales.” Park y Shen (2002) describen también cómo a mediados del decenio de 1990 se produjo una serie de cambios que enrarecieron el clima para la concesión de préstamos con responsabilidad colectiva y cómo esto dio lugar a un notable cambio de las preferencias de los bancos en materia de concesión de préstamos en favor de las empresas privadas.<sup>165</sup>

Tanto el ejemplo europeo histórico como el ejemplo más reciente de China demuestran que las instituciones tienden a funcionar bien si complementan el marco existente en lo que se refiere a otras instituciones de apoyo, capacidades humanas y tecnologías disponibles.<sup>166</sup> Instituciones muy diferentes pueden tener efectos similares. Los ejemplos demuestran también que las instituciones pueden necesitar cambiar o adaptarse como consecuencia de los cambios del entorno exterior. Instituciones que son eficientes en un determinado lugar y en un determinado momento pueden no serlo si se imponen en un entorno exterior diferente. El cambio institucional es un proceso complicado que normalmente tiene lugar de manera gradual, no repentina. Aunque las normas formales pueden en principio cambiar de la noche a la mañana como consecuencia de decisiones políticas o judiciales (por ejemplo, revoluciones), las normas informales derivadas de costumbres, tradiciones y códigos de conducta son muy difíciles de cambiar.<sup>167</sup> Por otra parte, las instituciones no siempre se adaptan automáticamente de manera eficiente a las variaciones del entorno exterior y, como consecuencia, las sociedades pueden seguir lastradas con “malas” instituciones. El que surjan o no instituciones eficientes dependerá en gran medida de que ello interese a los que tienen facultades para planear nuevas instituciones.<sup>168</sup>

## b) Medición de los efectos de las instituciones en las corrientes comerciales

A los extranjeros que comercian con un país les preocupan especialmente la disponibilidad de información y la evaluación de los riesgos. Aunque un país reduzca sus obstáculos al comercio, los extranjeros podrán mostrarse reacios a comerciar con él si, por ejemplo, no creen que puedan hacerse cumplir los contratos o no están seguros de que se realicen los pagos. Por consiguiente, la calidad de las instituciones nacionales es importante para el comercio internacional.<sup>169</sup> En la presente sección se examinan más detenidamente los efectos en el comercio de tres indicadores de calidad de las instituciones incluidos en la Base de Datos del Banco Mundial sobre Indicadores de Gobernabilidad:

- “Efectividad gubernamental”: se refiere a la calidad del suministro de servicios públicos, la calidad de la burocracia, la competencia de los funcionarios públicos, la independencia de la función pública frente a las presiones políticas, y la credibilidad del compromiso del gobierno con respecto a las políticas. Por consiguiente, es una medida de la calidad de las funciones gubernamentales.
- “Estado de derecho”: se basa en varios indicadores que miden el grado en que los agentes tienen confianza en las normas de la sociedad y las respetan. Incluye indicaciones de la incidencia de delincuencia, la efectividad y previsibilidad del poder judicial, y la capacidad para hacer cumplir los contratos.
- “Control de la corrupción”: mide las indicaciones de corrupción, definida convencionalmente como el ejercicio del poder público en provecho privado.

<sup>165</sup> Uno de esos cambios fue el empeoramiento de los resultados de las empresas al disminuir la actividad económica y aumentar la competencia en los mercados de productos. Como consecuencia, disminuyeron las ventajas de la intervención de los dirigentes locales en la gestión de las TVE y se hicieron más evidentes los problemas de la propiedad pública.

<sup>166</sup> Véase también Banco Mundial (2002).

<sup>167</sup> North (1990, 1994).

<sup>168</sup> North (1990). Véase también Anderson (2001), sobre posibles conflictos de intereses en cuanto a la preferencia por instituciones de alta calidad.

<sup>169</sup> Anderson y Young (2000) presentan un marco teórico en el que al no estar establecido el imperio de la ley se producen efectos negativos en el comercio.

Esos índices pueden tomar valores de entre -2,5 y 2,5: cuanto mayor sea el valor, mejor será la institución. La razón de centrarnos en esas tres variables es que cabe esperar que afecten en medida importante al grado de incertidumbre que entraña el comercio y, por consiguiente, a los costos de las transacciones. En muchos casos los gobiernos tienen la potestad de cambiar las instituciones nacionales y, por consiguiente, es probable que el índice de “efectividad gubernamental” refleje la calidad para las instituciones nacionales en general. Este índice determinará también la probabilidad de incertidumbres relacionadas con los cambios de la política en general y los cambios de la política comercial en particular. El índice de “Estado de derecho” se refiere, entre otros factores, a la capacidad para hacer cumplir los contratos, cuya importancia se ha examinado detenidamente en la anterior subsección. La existencia de niveles elevados de corrupción aumenta la incertidumbre en cuanto a la magnitud de los beneficios que cabe esperar de las actividades económicas. La corrupción es a menudo un fenómeno generalizado que tiene en el comercio efectos negativos potencialmente importantes.<sup>170</sup> En una clasificación de los principales obstáculos a la realización de actividades económicas basada en una encuesta realizada en 1996 por el Banco Mundial entre 3.685 empresas de 69 países, la corrupción ocupaba el segundo lugar. Únicamente iba precedida por las quejas sobre la reglamentación fiscal o los impuestos elevados.<sup>171</sup>

#### Cuadro IID.1

#### Valores máximos, mínimos y medios de calidad de las instituciones

|        | Efectividad gubernamental | Estados de derecho                       | Control de la corrupción |
|--------|---------------------------|------------------------------------------|--------------------------|
| Máximo | Singapur (2,34)           | Suiza (2,21)                             | Finlandia (2,39)         |
| Medio  | Perú (-0,18)              | Filipinas (-0,22)                        | Madagascar (-0,28)       |
| Mínimo | Somalia (-2,14)           | Congo, República Democrática del (-1,83) | Congo (-1,56)            |

Fuente: Kaufman *et al.* (2002).

nivel de calidad de las instituciones depende también del nivel de ingresos, ya que los países ricos pueden permitirse mejores instituciones. No obstante, la creación de buenas instituciones no siempre requiere inversiones importantes, y también puede haber instituciones que apoyen una buena gobernabilidad en los países pobres. En estos países son posibles los derechos de propiedad claramente definidos y aplicables, por lo menos con respecto a los activos físicos. También es posible crear y mantener incentivos que estimulen las actividades y transacciones productivas, en vez de la búsqueda de rentas, tanto en los países ricos como en los pobres. Por último, la expresión “buenas instituciones” se refiere al nivel de confianza y a los incentivos que crean, no a estructuras orgánicas o características culturales particulares. A lo largo del tiempo, en distintos países se han asociado muchas estructuras institucionales diferentes con niveles de ingresos elevados o altas tasas de crecimiento. China e Irlanda figuran entre los cinco países de más rápido crecimiento durante el decenio 1991-2001 y son países con estructuras institucionales y niveles de ingresos muy diferentes. Pese a esas diferencias, ambos países tienen en común que sus instituciones son de mejor calidad que las de otros países con niveles de ingresos similares.<sup>174</sup>

En el cuadro IID.1 figuran los países con el valor máximo y el valor mínimo de las tres variables institucionales, así como el país con el valor medio. El cuadro parece indicar una relación entre el desarrollo institucional y el desarrollo económico. El gráfico IID.1 confirma que esas dos variables están estrechamente relacionadas.<sup>172</sup> El gráfico traza el índice de efectividad gubernamental frente al PIB por habitante y muestra gráficamente esa estrecha relación. En varios estudios que abarcan diferentes grupos de países y diferentes períodos se llega a la conclusión de que la calidad de las instituciones es un importante factor determinante de los resultados económicos.<sup>173</sup> Cabe asimismo observar que el

<sup>170</sup> La causalidad puede ir también en el otro sentido. Ades y Di Tella (1999) sostienen que la apertura aumenta la competencia y reduce, por tanto, las rentas que pueden lograrse mediante la corrupción. Su análisis de los datos confirma ese argumento. Wei (2000) demuestra que la “apertura natural”, determinada por la situación geográfica y el tamaño de un país, reduce la corrupción. Aduce que ocurre así porque la apertura natural aumenta el incentivo para el país de invertir en infraestructura pública de lucha contra la corrupción. Otra serie de trabajos se ha centrado en los efectos negativos de la corrupción en la inversión extranjera directa. Véase, por ejemplo, Wei (1997).

<sup>171</sup> Brunetti *et al.*, (1997), citados en Anderson y Marcouiller (2002).

<sup>172</sup> El coeficiente de correlación entre la calidad institucional y el PIB por habitante es de alrededor de 0,9 en el caso de las tres medidas de calidad institucional.

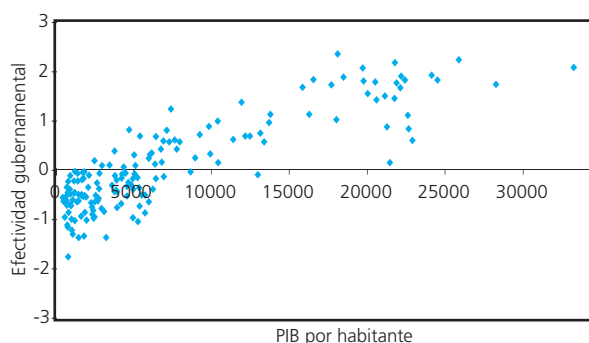
<sup>173</sup> Véase, por ejemplo, Acemoglu *et al.*, (2001; 2002).

<sup>174</sup> La estimación de la efectividad gubernamental de Irlanda en 2002 es de 1,62, frente a una media de 1,48 para los países de ingresos elevados. En el caso de China esa estimación es de 0,18, frente a -0,37 para los países de ingresos medios bajos (Banco Mundial: Governance Research Indicators Dataset, 2002).

Otra característica que comparten China e Irlanda es que registran un notable aumento de su apertura al comercio con otros países. La apertura, medida por el comercio total como porcentaje de los ingresos, es otra variable que en los estudios realizados se ha constatado es un importante factor determinante del nivel de ingresos de un país. El anterior examen parece indicar que la calidad de las instituciones puede afectar también al nivel de apertura al comercio de un país. En una serie de estudios empíricos que se centran en los factores determinantes de las corrientes comerciales se demuestra que la calidad de las instituciones tiene de hecho una relación positiva con la magnitud de las corrientes comerciales. De Groot *et al.* (2003), por ejemplo, estudian cómo afectan al comercio las medidas de la calidad de las instituciones incluidas en el cuadro IID.1 *supra* y constatan que una mejor calidad de las instituciones formales tiende a coincidir con un mayor comercio. Llegan asimismo a la conclusión de que la similitud entre los interlocutores comerciales en cuanto a la calidad de sus instituciones promueve el comercio. Anderson y Marcouiller (2002) utilizan datos reunidos por el Foro Económico Mundial en encuestas entre hombres de negocios sobre observancia de los contratos y corrupción como índice de calidad de las instituciones. Llegan a la conclusión de que una menor calidad de las instituciones tiene efectos muy negativos en el comercio. Rauch y Trindade (2002) se centran en la función de las redes transnacionales en el comercio. Como antes se ha indicado, esas redes pueden desempeñar una importante función en lo que se refiere a la observancia de los contratos en el comercio internacional. Pueden reducir también los costos de transacción mediante la reducción de los costos de información. Rauch y Trindade (2002) constatan que la existencia de redes étnicas chinas tiene importantes efectos positivos en el comercio bilateral, y que esos efectos son mayores en el caso de los productos diferenciados que en el de los productos homogéneos. Cabe explicar este último resultado por el hecho de que los costos de información son más importantes en el caso de los productos diferenciados.

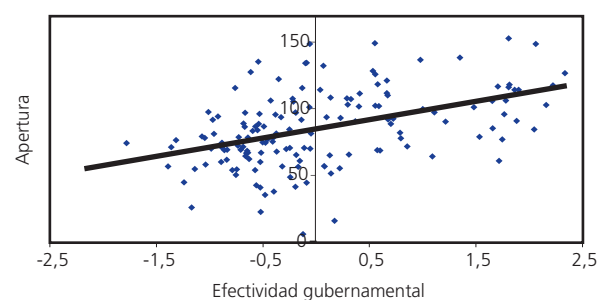
En el gráfico IID.2 se muestra el resultado de otro estudio en el que se analiza la relación entre la calidad de las instituciones y la apertura (Jansen y Nordas, 2004). En el estudio se explora si existe una relación -y, en la afirmativa, en qué medida- entre la calidad de las instituciones y el grado de éxito de la liberalización del comercio en la obtención de un mayor nivel de integración en los mercados mundiales. Merece la pena señalar tres conclusiones extraídas de ese estudio. En primer lugar, existe una importante relación positiva entre las instituciones y la apertura, como muestra el gráfico IID.2. En segundo lugar, cuanto mejor sea la calidad de las instituciones mayor será la diferencia que representará el que los aranceles sean altos o bajos. Por ejemplo, una reducción aproximada del 13 al 5 por ciento de los aranceles medios aplicados aumentará la apertura en 10 puntos porcentuales si el valor del índice de control de la corrupción es cero y en 20 puntos porcentuales si el valor de dicho índice es 1.<sup>175</sup> No obstante, si el índice de control de la corrupción se sitúa en el extremo más bajo del espectro, la reducción de los aranceles no tendrá efecto alguno en el índice de apertura. Por último, se llega a la conclusión de que para los resultados comerciales de un país, tanto en lo que se refiere a apertura como a comercio bilateral, son mucho más importantes sus propios aranceles que los de sus interlocutores comerciales.<sup>176</sup>

**Gráfico IID.1**  
**Efectividad gubernamental media (1996, 1998, 2000)**  
**y PIB por habitante (1995)**



Fuente: Kaufman *et al.* (2002) e Indicaciones del Desarrollo Mundial.

**Gráfico IID.2**  
**Apertura y efectividad gubernamental**



Fuente: Kaufman *et al.* (2002) e Indicaciones del Desarrollo Mundial.

<sup>175</sup> El nivel arancelario medio de la muestra es del 13 por ciento y la desviación típica es de 7,8 puntos porcentuales. Recuérdese que el índice de control de la corrupción toma valores de entre -2,5 y 2,5.

<sup>176</sup> Las regresiones hechas en el estudio tienen en cuenta la magnitud del mercado, la distancia a los mercados, si se trata de un país sin litoral o una isla, y la calidad de la infraestructura.

## 2. INSTITUCIONES NACIONALES Y ACEPTACIÓN SOCIAL DE LAS REFORMAS COMERCIALES

Las preocupaciones en cuanto a la aceptación social de las reformas surgen en dos etapas diferentes del proceso de liberalización del comercio: durante el período de ajuste y después de haberse adaptado la economía a la nueva situación (es decir, cuando la economía es abierta). Es probable que las razones de la resistencia a la reforma comercial o las presiones encaminadas a cambios de política sean diferentes en esas dos etapas. Por consiguiente, también difieren las posibles respuestas de política para aumentar la aceptación social del cambio.

### a) Aceptación social durante el proceso de ajuste

El proceso de ajuste a la liberalización del comercio entraña costos que soportan principalmente los agentes que operan en el sector competidor de las importaciones. Es probable que la resistencia política a la reforma comercial, o las presiones encaminadas a su anulación, procedan de las empresas y los empleados de ese sector.

Siempre habrá industrias en las que los competidores extranjeros sean más eficientes que los productores nacionales. Cuando se reduzcan los obstáculos a las importaciones de los productos de esas industrias, los productores extranjeros podrán atraer a los consumidores nacionales con precios más bajos. Las empresas nacionales competidoras de las importaciones en esos mercados se enfrentarán con presiones a la baja sobre las ventas y los beneficios que, a su vez, podrán dar lugar a presiones encaminadas a reducir los salarios, a pérdidas de empleo y tal vez incluso a cierres de empresas. El descenso de los salarios y/o las pérdidas de empleo, así como las perspectivas de menor rentabilidad del capital, harán que los trabajadores y el capital busquen empleo en otras partes de la economía. Es muy probable que esa búsqueda incluya las industrias de exportación del país, especialmente si la liberalización del comercio es el tipo de liberalización recíproca que tiene lugar en una ronda de negociaciones multilaterales como la recientemente iniciada en Doha. Siempre que el país aplique buenas políticas económicas, crecerán probablemente otros sectores de la economía, al extender sus compras los consumidores -que se benefician del descenso de los precios debido a la liberalización del comercio- a otros productos y servicios.

La concentración de los costos del reajuste en determinados sectores de la actividad económica es una característica particular de la liberalización del comercio. Hay otras reformas de políticas que ocasionan costos de reajuste, pero en muchos casos esos costos tienden a distribuirse más homogéneamente entre la población. Por ejemplo, una reducción del salario mínimo legal afectará a los trabajadores que perciban ingresos bajos en todos los sectores de la economía. Asimismo, una reducción del gasto público tendrá repercusiones en diferentes sectores de la economía. Cuanto más concentrados estén los perjudicados por una reforma dentro de una sociedad, mayores probabilidades habrá de que unan sus fuerzas para luchar contra la reforma de que se trate. Así pues, aun cuando la magnitud de los costos de ajuste causados por la reforma comercial no sea necesariamente diferente de la de los costos resultantes de otras reformas, la concentración de esos costos en secciones de la economía muy específicas aumenta las perspectivas de una resistencia bien organizada contra la reforma comercial.

Muchos de los que pierden sus empleos en una industria competidora de las importaciones pueden acabar por encontrar empleos mejor pagados en los sectores de exportación. Otros recibirán salarios más bajos a largo plazo. Asimismo, habrá empresas que logren ajustarse a la nueva situación competitiva, en tanto que otras habrán de reducirse o incluso cerrar. En otras palabras, aunque gran parte de los pertenecientes al sector competidor de las importaciones tendrán que atravesar un proceso de ajuste, muchos de ellos tal vez terminen por estar en mejor situación a largo plazo. Se ha aducido, sin embargo, que incluso las personas pertenecientes a este último grupo pueden mostrar resistencia a la liberalización del comercio si no saben de antemano si se hallarán entre los perdedores o los ganadores de la reforma comercial. Fernández y Rodrik (1991) demuestran que en esa situación algunos de los que se beneficiarán de la liberalización del comercio pueden *ex ante* considerar más prudente ejercer presión contra la reforma comercial en vez de correr el riesgo de encontrarse entre aquellos a los que perjudique el cambio. Se aduce que esta tendencia al *statu quo* explica fenómenos como los observados en el Taipei Chino y Corea del Sur (principios del decenio de 1960), Chile (decenio de 1970) y Turquía (decenio de 1980). En esos tres casos la reforma fue impuesta por regímenes autoritarios contra los deseos del sector empresarial, aun cuando éste se convirtió en el más firme defensor de la orientación al exterior una vez establecidas las políticas.

¿Qué puede hacerse para reducir la resistencia a la reforma comercial del sector competidor de las importaciones y aumentar así la aceptación social de esa reforma? En los trabajos publicados al respecto se han examinado dos enfoques: uno se centra en la necesidad de crear, lo más rápidamente posible, “ganadores” como consecuencia de la reforma comercial, con el fin de contrarrestar las presiones contra la liberalización del comercio<sup>177</sup>; el otro se centra en reducir al mínimo absoluto las pérdidas de aquellos a los que perjudique el ajuste.

### i) “Crear ganadores” como consecuencia de la reforma comercial

La liberalización del comercio crea nuevas oportunidades para los exportadores, en particular si es recíproca y hace accesibles nuevos mercados de exportación. Cuanto mejor sea la información de los exportadores sobre esas oportunidades, con mayor rapidez responderán a ellas.<sup>178</sup> Cada vez es mayor el reconocimiento de que las deficiencias de información constituyen una limitación fundamental en los países en desarrollo. Pueden, por ejemplo, ser una de las razones de las decepcionantes respuestas de la oferta a los aumentos de los precios de los productos agropecuarios observadas en muchos países en desarrollo. La información se difunde lentamente dentro del país, y la inversión pública en infraestructura básica -por ejemplo, en carreteras- o en el desarrollo de los medios de comunicación locales podría hacer mucho para mejorar las corrientes de información.

Un tipo de información especialmente importante es la relacionada directamente con las actividades de exportación. Las empresas exportadoras necesitan tener información sobre los mercados extranjeros a los que abastecen, y los potenciales compradores en los mercados extranjeros necesitan tener información sobre la empresa exportadora. Los costos de obtener esa información pueden ser elevados, en particular para los nuevos exportadores. Las encuestas realizadas entre empresas manufactureras en Kenya, Zimbabwe y Ghana en 1992 y 1993 demostraron que la mayoría de las empresas tenían escasa participación en los mercados internacionales. La gran mayoría de ellas no importaba ninguna de sus materias primas, no exportaba nada de su producción y no tenía participación extranjera alguna.<sup>179</sup> Para ese tipo de empresas, penetrar en un mercado extranjero por primera vez representa probablemente un proceso muy costoso de búsqueda y selección. Existen estudios en los que se documentan los esfuerzos de empresas minoristas estadounidenses para abastecerse de productos en África.<sup>180</sup> La utilización de fuentes de suministro africanas se complica por el hecho de que las empresas estadounidenses carecen de contactos fiables en el continente que puedan ayudarlas a excluir empresas -o incluso países- poco convenientes. Si a las empresas minoristas estadounidenses, con todos los recursos y financiación que pueden reunir, les resulta arduo abastecerse de productos en África, para las empresas africanas debe ser sumamente difícil investigar y penetrar en los mercados occidentales, especialmente si apenas han participado en los mercados internacionales.

Un estudio de empresas africanas exportadoras de prendas de vestir y productos locales indica que es probable que los costos de transacción que conlleva el contacto con los mercados internacionales sean bastante elevados.<sup>181</sup> Uno de los problemas que se plantean es que África no tiene reputación de exportador de productos manufacturados. Ese problema de reputación es algo que todos los países que han iniciado actividades de exportación han tenido que superar. El estudio parece indicar que es necesario hallar mecanismos que reduzcan los elevados costos de búsqueda *ex ante* de los compradores, así como los elevados costos directos de comercialización de los proveedores africanos. A menudo no existen servicios colectivos de apoyo a la comercialización, o los que existen no funcionan de manera adecuada. La creación o mejora de esos servicios puede desempeñar una importante función en la aceleración y mejora de la respuesta de la oferta a la reforma comercial.

<sup>177</sup> Véase, por ejemplo, Rodrik (1989), que defiende la promoción de las exportaciones, en particular durante las primeras etapas de la liberalización del comercio, con el fin de crear apoyo a los cambios de política.

<sup>178</sup> Los exportadores tal vez tengan también que hacer importantes inversiones para aumentar su producción o iniciar nuevas actividades de exportación. Como esas inversiones necesitan financiación, el funcionamiento de los mercados financieros nacionales es de importancia crucial para la respuesta de la oferta a la liberalización del comercio. En la sección II.B del presente informe se han examinado con más detalle los mercados financieros.

<sup>179</sup> Pack y Paxson (1999).

<sup>180</sup> Biggs, T., G. Moody, J. van Leewen y E. White (1994), mencionado en Fafchamps (2001).

<sup>181</sup> Biggs *et al.*, (1996).

Otro obstáculo con que tropiezan las empresas africanas para entrar en los mercados de exportación es, en muchos casos, la precaria situación de la infraestructura y el suministro de servicios en los puertos. En una economía moderna en la que el tiempo que se tarda en llegar al mercado y la fiabilidad de la entrega son importantes factores competitivos, para los empresarios africanos -por muy innovadores y capaces que sean- es simplemente imposible penetrar en los mercados de exportación si sus productos permanecen durante semanas en los puertos y las carreteras son intransitables durante la estación de las lluvias. En la sección II.B se examinan estas cuestiones.

## ii) *Atenuar las pérdidas individuales resultantes de la reforma comercial*

Los esfuerzos del gobierno por reducir los costos del ajuste para aumentar la aceptación social de las reformas comerciales deben centrarse en los trabajadores de las industrias competidoras de las importaciones, que son los que sufren con mayor intensidad las pérdidas resultantes de la liberalización del comercio. El funcionamiento de los mercados laborales determinará en cierta medida la magnitud de la carga del ajuste que habrán de soportar los trabajadores, ya que de esos mercados dependerá la duración del período de desempleo por el que probablemente habrán de atravesar.<sup>182</sup> Las políticas de protección del empleo, por ejemplo, pueden disuadir a los empresarios de contratar a los pocos trabajadores necesarios para poner en marcha una nueva empresa, por el costo que representaría despedirlos si la empresa resultara menos rentable de lo previsto. En ese caso la creación de puestos de trabajo en los sectores de exportación sería moderada, lo que reduciría las posibilidades de los trabajadores desplazados de los sectores competidores de las importaciones de hallar nuevos empleos.

El establecimiento de salarios mínimos elevados puede conducir a despidos excesivos, en particular en sectores bajo presión competitiva exterior, cuando haya grandes probabilidades de que los salarios mínimos adquieran carácter vinculante. Sin opción a reducir los salarios, las empresas que se enfrentan con una reñida competencia pueden empezar a despedir trabajadores, posiblemente en gran número. El repentino desempleo de gran número de trabajadores no llega a representar un problema para la economía si esos trabajadores encuentran fácilmente nuevos puestos de trabajo. Sin embargo, puede haber graves problemas si se producen atascos en la búsqueda de empleo o en el proceso de reconversión profesional, y para la economía puede resultar difícil crear los nuevos puestos de trabajo necesarios en un marco temporal breve.

También el nivel de sindicación en los sectores competidores de las importaciones puede tener repercusión en la carga del ajuste resultante de la reforma comercial. Cuanto mayor sea el nivel de sindicación en tales sectores, más probable será que los trabajadores participaran en las rentas de esos sectores antes de la reforma.<sup>183</sup> En otras palabras, cuanto mayor sea el nivel de sindicación, mayores probabilidades habrá de que los trabajadores tuvieran salarios superiores al valor de su producto marginal antes de la reforma, y mayores serán las pérdidas salariales con que se enfrentarán si se les despide. Los trabajadores afectados tendrán razones más sólidas para resistirse a la liberalización del comercio. Un alto nivel de sindicación les dará también mayor peso político en su lucha contra la liberalización del comercio. En muchos estudios de economía política se destaca la resistencia de los posibles perdedores como uno de los principales obstáculos al ajuste. Esa resistencia puede dar lugar a que las reformas se adopten sin mucho ánimo, lo que disminuirá su repercusión económica. La simple amenaza de huelgas prolongadas o manifestaciones callejeras masivas podría hacer que un gobierno demorara la adopción de reformas económicas, atenuara su contenido o invirtiera las políticas, con consecuencias negativas para el ajuste.

Así pues, ¿cómo interactúan esas diferentes características de los mercados laborales durante el proceso de ajuste? Forteza y Rama (2001) comparan los efectos de diferentes características de los mercados laborales en la propensión de una economía al ajuste.<sup>184</sup> Además de los salarios mínimos y los costos no relacionados con los salarios, los autores incluyen el nivel de sindicación y la magnitud del empleo público en sus mediciones de la rigidez del mercado laboral. Esos dos indicadores están destinados a captar la capacidad de los potenciales perjudicados por la reforma para

<sup>182</sup> Véase Bacchetta y Jansen (2003), donde se examina con mayor amplitud la función de los mercados laborales en el proceso de ajuste.

<sup>183</sup> En Harrison y Hanson (1999) se demuestra cómo la mano de obra mexicana participaba en las rentas de los sectores protegidos antes de la reforma comercial.

<sup>184</sup> En el estudio se examina el ajuste a "programas de reforma económica" financiado con créditos y préstamos para fines de ajuste del Banco Mundial.

expresar sus quejas. Según los resultados de su análisis empírico, los países en los que los obreros sindicados son potencialmente influyentes experimentan recesiones inmediatamente antes del ajuste y una recuperación más lenta después, mientras que los resultados por lo que respecta al crecimiento no se ven afectados por el nivel de los salarios mínimos ni por los costos no relacionados con los salarios. Esas conclusiones parecen indicar que las características de los mercados laborales afectan al ajuste por conducto más de los mecanismos políticos que de los económicos.

Aunque el estudio de Forteza y Rama (2001) se centra en los países en desarrollo, hay motivos para creer que hay más probabilidades de que los mercados laborales creen un desempleo excesivo tras una reforma comercial en los países industrializados que en los países en desarrollo. Muchos países en desarrollo, en particular los más pobres, se caracterizan por mercados laborales dobles: un segmento formal relativamente inflexible, pero un segmento informal muy flexible en el que no existen políticas de protección del empleo ni salarios mínimos.<sup>185</sup> La sindicación, expresada en porcentaje de la fuerza laboral total, tiende a ser más baja en los países en desarrollo que en los países industrializados. Si se examinan los promedios regionales, la sindicación alcanza su nivel máximo en Europa Oriental y Asia Central: el 67 por ciento de la fuerza laboral (Forteza y Rama 2001).<sup>186</sup> En promedio, la proporción de mano de obra sindicada con relación a la fuerza laboral total es del 37 por ciento en los países industrializados, muy superior a la de América Latina y los países del Caribe (19 por ciento), Oriente Medio y África Septentrional (17 por ciento), África Subsahariana (10 por ciento) y Asia Meridional (9 por ciento). Ahora bien, el grado en que un alto nivel de sindicación se traduce en resistencia política depende de muchos otros factores: por ejemplo, la relación entre los sindicatos y los dirigentes políticos. En 1990 Francia fue uno de los países europeos con mayor número de huelgas y cierres patronales (1.529), a pesar de tener un nivel relativamente bajo de sindicación (el 14,5 por ciento en 1985 y el 9,1 por ciento en 1995). En cambio, Austria, que es un país con un nivel muy superior de sindicación (el 51 por ciento en 1985 y el 41,2 por ciento en 1995), tiene un número muy bajo de huelgas y cierres patronales (9 en 1990).<sup>187</sup>

En general, podría decirse que las probabilidades de largos períodos de desempleo tras una reforma comercial son mayores para los trabajadores de los países industrializados que para los de los países en desarrollo. Ahora bien, es probable que el encontrarse sin empleo cause muchas más dificultades en los países en desarrollo que en los países industrializados. Los mercados crediticios no suelen ayudar a los que carecen de empleo ni en los países industrializados ni en los países en desarrollo, pero así como muchos países industrializados han establecido redes de seguridad social para ayudar a las personas afectadas, los países en desarrollo no pueden normalmente permitirse redes de seguridad social adecuadas.

La mayoría de los miembros de la Unión Europea, por ejemplo, se caracterizan por disponer de amplios sistemas de bienestar orientados a una mayor equidad.<sup>188</sup> El sistema de bienestar de los Estados Unidos se considera menos generoso, pero el país utiliza un programa especial de "asistencia para el ajuste a la evolución del comercio" destinado a trabajadores desplazados.<sup>189</sup> Este programa ofrece diversos beneficios y servicios de reempleo para ayudar a los trabajadores sin empleo desplazados por motivos comerciales a prepararse para un empleo adecuado y obtenerlo. Entre esos beneficios figuran los siguientes: apoyo especial a los ingresos; búsqueda de empleo y subsidios de nueva instalación; y programas de formación pagados. Por otro lado, las recientes crisis macroeconómicas de América Latina y Asia Oriental han demostrado que los mecanismos existentes en materia de redes de seguridad son muy a menudo insuficientes.<sup>190</sup> Su cobertura es limitada, y la asistencia disponible es muy inferior a la demanda durante una crisis o un período de ajuste. Además, con frecuencia los pobres no tienen conocimiento de los programas o tienen demasiado poca influencia para obtener sus beneficios. En principio, las redes de seguridad formales pueden ser sustituidas por redes de seguridad informales, como los sistemas de ayuda familiar. No obstante, un estudio monográfico sobre Uganda demuestra que esas redes de seguridad informales tienden a no funcionar para los más pobres<sup>191</sup>, mientras que un sistema informal de seguros mutuos a nivel comunitario funciona bien para las familias ugandesas de clase media.

<sup>185</sup> Matusz y Tarr (1999).

<sup>186</sup> Las cifras se refieren a los promedios del período 1970-1999. La OIT (1999) informa del descenso de los niveles de sindicación en muchos países europeos en el decenio de 1990.

<sup>187</sup> Véase OIT (1999).

<sup>188</sup> La expresión "orientados a una mayor equidad" alude al hecho de que esos sistemas de bienestar contienen importantes elementos de redistribución de los ingresos. Véase, por ejemplo, el examen que se hace en Sapir (2000).

<sup>189</sup> En Bacchetta y Jansen (2003) figura un examen más detallado.

<sup>190</sup> Ferreira *et al.*, (1999).

<sup>191</sup> McDonald *et al.*, (1999).

El establecimiento de redes de seguridad más avanzadas en los países en desarrollo podría reducir considerablemente la carga del ajuste que soportan los trabajadores más pobres, con lo que aumentaría la aceptación social de la reforma comercial. Cuando el establecimiento de redes de seguridad social permanentes y de gran alcance sobrepasa los medios de un gobierno, tal vez pueda optarse por arreglos temporales en el período siguiente a la liberalización del comercio.<sup>192</sup> Sería necesario prestar especial atención a la polarización de los beneficios de manera que alcanzaran a los más necesitados. Esos programas serán probablemente más efectivos en países caracterizados por arreglos institucionales de alta calidad.

## b) Aceptación social de un régimen de comercio abierto

La liberalización del comercio puede también tener para algunos efectos negativos a largo plazo. Los trabajos publicados al respecto se han centrado en dos de esos efectos: el aumento de los riesgos exteriores y el efecto de distribución.

La apertura aumenta la exposición de la economía a las conmociones exteriores. Al mismo tiempo, sin embargo, puede reducir los efectos negativos de las conmociones internas. Por ejemplo, una sequía que destruye gran parte de la cosecha nacional puede tener efectos desastrosos en el suministro de alimentos en una economía cerrada. Esos efectos no serán tan graves en una economía abierta que pueda importar alimentos para compensar la escasez nacional. Ahora bien, *a priori* no está claro que el riesgo para las personas sea mayor en una economía abierta que en una economía cerrada. Rodrik (1998) sostiene que ocurre lo primero. Demuestra que existe una fuerte correlación parcial positiva entre la apertura, medida por la proporción del comercio en el PIB, y el alcance del consumo público, medido por la proporción del gasto público en el PIB. Para demostrar que la explicación de esa relación estadística reside en la función del riesgo exterior, recurre a regresiones en las que la apertura interactúa con dos medidas de riesgo exterior: la volatilidad de la relación de intercambio y la concentración de las exportaciones en determinados productos. En cada caso el término de interacción es muy significativo, en tanto que el coeficiente de apertura *per se* resulta estadísticamente insignificante, o negativo cuando es significativo. Así pues, el consumo público desempeña una función de reducción del riesgo en economías expuestas a una gran cantidad de riesgos exteriores.

Se espera también que el comercio tenga efectos de distribución a largo plazo, ya que aumenta la demanda de algunos tipos de mano de obra y disminuye la de otros. En particular, se espera que el comercio disminuya la demanda de mano de obra no cualificada en los países industrializados y reduzca sus salarios con relación a los salarios de los trabajadores cualificados. Países como los Estados Unidos han experimentado en los últimos decenios períodos de grandes aumentos de la desigualdad salarial.<sup>193</sup> Otros países industrializados, en particular algunos países europeos, no han experimentado grandes aumentos de la desigualdad, pero se caracterizan por crecientes niveles de desempleo entre los trabajadores no cualificados. Este contraste puede explicarse por las diferencias de funcionamiento de los mercados laborales. Los salarios mínimos, por ejemplo, pueden tener por efecto transformar la desigualdad en desempleo. Esto es lo que ocurre cuando el descenso de la demanda de determinados tipos de productos nacionales puede reducir la demanda de determinados tipos de mano de obra de manera que los salarios se situarían por debajo del salario mínimo. Como las empresas no pueden reducir los salarios hasta ese punto, en lugar de ello procederán al despido de trabajadores. El aumento del desempleo y la mayor desigualdad pueden ser dos efectos diferentes con la misma causa: la reducción de la demanda de mano de obra no cualificada. En ambos casos los sistemas de seguridad social pueden contribuir a mejorar la situación de la mano de obra no cualificada, ya sea en forma de seguro de desempleo o en forma de un sistema de redistribución que garantice que el aumento de la desigualdad de los salarios brutos no se traduzca en un aumento de la desigualdad de los salarios netos.

<sup>192</sup> Con respecto a la función de las redes de seguridad social en la protección de los pobres contra las conmociones macroeconómicas, véase, por ejemplo, Ferreira *et al.*, (1999) y Gupta *et al.*, (2000).

<sup>193</sup> Durante el mismo período se han producido también aumentos de la oferta de trabajadores cualificados.

Aun cuando el comercio pueda ser uno de los factores de los aumentos de la desigualdad observados en las sociedades industrializadas<sup>194</sup>, puede afirmarse casi con absoluta seguridad que no es el único. Es probable que los profundos cambios de las tecnologías de producción en los últimos decenios también hayan afectado a la demanda de trabajadores de diferentes niveles de cualificación. En varios estudios empíricos se han medido los efectos relativos de la liberalización del comercio y el cambio tecnológico en la desigualdad salarial en función de la cualificación en los países desarrollados.

La contribución que se estima ha tenido el comercio al aumento de la desigualdad salarial en función de la cualificación difiere considerablemente en los diversos estudios. En un extremo, los estudios de Berman, Bound y Griliches (1994) y de Lawrence y Slaughter (1993) atribuyen un papel reducido o nulo al comercio y un papel abrumador al cambio tecnológico. En el otro extremo, Wood (1994) atribuye un 70 por ciento de la causalidad al comercio. Cline (1997) presenta una amplia perspectiva general de la literatura existente (en aquel momento) y concluye<sup>195</sup> que “una estimación razonable basada únicamente en la literatura examinada en el presente capítulo sería que las influencias internacionales contribuyeron a cerca del 20 por ciento del aumento de la desigualdad salarial en el decenio de 1980”. El propio Cline (1997) llega a diferentes resultados: “... alrededor de una tercera parte del aumento neto de la relación salario de la mano de obra cualificada/no cualificada en 1973-1993 era imputable al comercio y una novena parte adicional era imputable a la inmigración”.<sup>196</sup>

Tanto el aumento de la incertidumbre como el aumento de la desigualdad, ya sea en lo que se refiere a oportunidades de empleo o a ingresos, podría socavar la aceptación social de la reforma comercial a largo plazo. Esto puede mejorarse si las instituciones públicas intervienen más activamente en el suministro de seguros (por ejemplo, contra el desempleo) cuando la apertura aumente considerablemente los riesgos de un país, y en la redistribución de la riqueza cuando la apertura contribuya a un aumento de la desigualdad.

<sup>194</sup> Con respecto al efecto del comercio en la desigualdad en los países en desarrollo, véase OMC (2003a).

<sup>195</sup> En Acemoglu (2002) figura otra perspectiva general más reciente de la literatura.

<sup>196</sup> Bhagwati (2000), en cambio, sugiere que el efecto del comercio con países pobres en la desigualdad salarial en los países industrializados ha sido positivo y ha atenuado los efectos desfavorables de otras causas (como el cambio técnico) en los salarios reales en el Norte. Aduce que la acumulación de capital y el cambio técnico en el decenio de 1980 y los primeros años del de 1990 compensaron los efectos de la liberalización del comercio y dieron lugar a una reducción de la oferta relativa de productos de gran intensidad de mano de obra. El resultado neto de esas fuerzas sería un aumento de los precios en el Norte de las manufacturas de gran intensidad de mano de obra, fenómeno que de hecho se ha observado. Así pues, los cambios originarios en el Sur impulsan los precios de los productos en la dirección equivocada, y no se les puede atribuir la disminución de los salarios reales en el Norte.

## E COHERENCIA DE LAS POLÍTICAS Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL

En la presente sección se analizan algunos aspectos de las dimensiones internacionales de la coherencia de las políticas. La cuestión fundamental que se examina es hasta qué punto requieren cooperación internacional las políticas coherentes a nivel nacional. Este examen no queda circunscrito a las esferas de política abordadas en el resto del estudio, sino que consiste en una exploración más general de la función de la cooperación internacional de apoyo a la formulación de políticas coherentes, incluso en el campo de la política comercial. Al determinar lo que parecen ser los principales factores que explican cómo contribuye la cooperación internacional a la formulación de políticas adecuadas a nivel nacional, se pondrá también de manifiesto que a veces los esfuerzos por fomentar la cooperación internacional pueden tener consecuencias negativas. En otras palabras, una cooperación internacional efectiva depende de consideraciones tales como qué tratan de coordinar los gobiernos, el grado de cooperación deseado, la disposición de las partes afectadas a configurar las políticas nacionales en torno a un enfoque internacional común, y los costos de la conclusión y el mantenimiento de acuerdos de cooperación en relación con los beneficios generados.

Otra importante consideración -que no se aborda en este estudio- es la manera en que diferentes organismos internacionales cooperan entre sí y si son suficientemente coherentes para satisfacer las necesidades de los gobiernos a los que están destinados sus servicios. La incoherencia de las instituciones y las políticas a nivel internacional debilitará la contribución de los gobiernos y podrá incluso socavar el fundamento mismo de la cooperación internacional.

Como se ha indicado en la introducción de la sección II del presente informe, la coherencia es un término complicado y multifacético utilizado -y podría decirse que mal utilizado- en una serie de contextos. Ese examen no se repetirá aquí. Ahora bien, a efectos de la presente sección la coherencia no depende simplemente de que políticas que puedan estar en conflicto entre sí o anularse unas a otras se armonicen adecuadamente para lograr objetivos establecidos: se trata también de determinar cómo la cooperación internacional fomenta la eficiencia y el bienestar nacional permitiendo a los gobiernos lograr objetivos de política que de otra manera podrían escapárseles. El concepto de cooperación internacional, por su parte, es también un término abierto a diferentes interpretaciones. La cooperación puede ser más o menos explícita y más o menos vinculante, cuestión que estudiaremos más a fondo a continuación.

En la primera subsección se examinan las circunstancias en que una u otra forma de cooperación internacional puede facilitar la consecución de objetivos nacionales, en el sentido de lograr resultados eficientes que eleven al máximo el bienestar de un país. Si existen razones que justifiquen esa cooperación, la cuestión que lógicamente se plantea a continuación es la forma que debe revestir la cooperación, lo que se examina en la siguiente subsección. Por último, la sección II.E se completa con un breve examen de la función de la OMC como agente de cooperación internacional y de las condiciones requeridas para el desempeño efectivo de esa función.

### 1. COOPERACIÓN INTERNACIONAL Y OBJETIVOS DE LAS POLÍTICAS NACIONALES

¿En qué circunstancias puede facilitar la cooperación internacional la consecución de objetivos económicos nacionales? La función potencial de la cooperación internacional de ayudar a los gobiernos a lograr sus objetivos sociales, políticos y económicos es un tema de enorme amplitud. El presente examen se limitará a abordar brevemente un subconjunto de cuestiones, centrándose principalmente en los beneficios en materia de eficiencia económica y maximización del bienestar resultantes de la cooperación. Conviene recordar, sin embargo, que la cooperación internacional engloba a esferas mucho más amplias y profundas que éstas, ya que afecta a cuestiones tan fundamentales como la paz, la seguridad, la erradicación de la pobreza y los derechos humanos.<sup>197</sup> Las conclusiones aquí extraídas sobre la cooperación pueden ser más o menos pertinentes a esos otros aspectos de la manera en que los gobiernos tratan de apoyarse unos a otros mediante una acción internacional conjunta.

<sup>197</sup> El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo ha realizado recientemente una interesante labor en esta esfera: ha estructurado un examen de los problemas de la cooperación internacional en torno al concepto de bienes públicos mundiales y ha analizado sobre quiénes recae la responsabilidad de suministrar esos "bienes". Véase Kaul *et al.*, (1999) y Kaul *et al.*, (2003). La adopción por las Naciones Unidas de las Metas de Desarrollo del Milenio constituye una importante iniciativa internacional encaminada a abordar una amplia gama de problemas de desarrollo mediante la cooperación internacional. Para más detalles, véase el Informe sobre el Comercio Mundial (2003), páginas 86 a 88.

El examen que se realiza a continuación aborda los problemas de “empobrecimiento del prójimo” o “dilema del prisionero” que se plantean en la formulación de políticas, la función de la cooperación internacional desde la perspectiva de la economía política, los efectos indirectos de las políticas internacionales, la cooperación para frenar el poder de mercado, la transparencia, la coordinación normativa, y cuestiones relativas a la capacidad institucional.

### a) Relación de intercambio, economía política interna y cooperación internacional

El comercio internacional es una esfera en la que se observa una amplia cooperación internacional. Las razones para concluir acuerdos comerciales internacionales y las maneras en que se aplican esos acuerdos han sido objeto de extensa investigación. Los trabajos publicados señalan por lo menos tres razones por las que los países pueden desear concluir acuerdos comerciales internacionales: i) un “dilema del prisionero” inducido por la relación de intercambio; ii) consideraciones de economía política y iii) compromiso con respecto a las políticas.<sup>198</sup>

Hace unos 50 años, Harry Johnson (1954) demostró cómo, dados los efectos de los aranceles en la relación de intercambio, los países podían cooperar y mejorar su propia situación mediante la evitación de episodios mutuamente destructivos de retorsión contra políticas comerciales. Se trata de una aplicación del “dilema del prisionero” de la teoría de los juegos, en el que la falta de cooperación reduce el bienestar de las partes en el juego y la cooperación lo aumenta. Johnson examinaba una situación en la que los países contemplaban un mercado suficientemente grande para afectar al precio mundial de un producto como consecuencia de un cambio de la demanda en ese mercado. Así pues, si el gobierno de un país grande impusiera un arancel a un producto importado, ello aumentaría el precio y reduciría la demanda en el mercado interno, lo que afectaría a una parte del mercado total suficientemente grande para reducir el precio mundial del producto de que se tratara. El arancel tendría por efecto reducir el precio de las importaciones con relación al de las exportaciones (la relación de intercambio) y aumentar de esa manera los ingresos nacionales a expensas de otro país. Lo mismo podría ocurrir si un país grande aplicara un impuesto a un producto de exportación, lo que aumentaría el precio internacional de dicho producto.

Hace ya tiempo que se comprende perfectamente el efecto en los ingresos nacionales de la relación entre el precio de las importaciones y el de las exportaciones. La idea de Johnson era demostrar que si los países seguían ese tipo de políticas perjudiciales para los demás -aplicando medidas de retorsión unos contra otros en forma de restricciones comerciales sucesivas- acabarían por reducir los ingresos nacionales de todos. Un acuerdo internacional que impida ese comportamiento mejora la situación de todas las partes. Es, pues, una razón por la que la política de los gobiernos puede hacerse más coherente mediante cooperación internacional. Por otra parte, cuando existen desequilibrios de poder entre los países la negociación multinacional les permite lograr una liberalización del comercio mayor de la que obtendrían con una red de negociaciones bilaterales. En ese sentido, Maggi (1999) aduce que las negociaciones comerciales pueden considerarse un mercado en el que los países intercambian concesiones comerciales, y que la negociación bilateral es ineficiente porque el mercado está segmentado.

Ethier (2004a; 2004b) examina razones de economía política por las que los gobiernos podrían participar en acuerdos comerciales internacionales. Pone en entredicho que la principal razón de la existencia del GATT y la OMC sea el efecto en la relación de intercambio. Aduce que el GATT no prohíbe de hecho los impuestos a la exportación y, por consiguiente, no impide que países grandes utilicen la política comercial para mejorar su relación de intercambio. Además, si la principal explicación de la existencia de acuerdos multilaterales fuera la relación de intercambio, los países pequeños no ganarían mucho de su participación en ellos. La explicación ofrecida por Ethier es una combinación de los efectos en la relación de intercambio y de lo que él llama externalidades políticas. Estas externalidades se refieren al supuesto de que los gobiernos dependen del apoyo político de diferentes grupos de intereses y necesitan, por tanto, equilibrar los intereses de los exportadores y de las industrias competidoras de las importaciones y los trabajadores empleados en ellas. Se parte de dos supuestos sobre el entorno de política. En primer lugar, se supone que el apoyo político se ve más afectado por los efectos directos de un acuerdo comercial que por los efectos indirectos. Los efectos directos son el aumento de la penetración de las importaciones en sectores en los que el gobierno haya reducido la protección y el aumento de las exportaciones en sectores en los que el gobierno haya negociado un mayor acceso a los mercados. Los efectos

<sup>198</sup> En Bagwell y Staiger (2002) se realiza un amplio examen.

indirectos son los consiguientes ajustes de precios en toda la economía y las compensaciones a los factores de producción que tienen lugar a fin de restablecer el equilibrio de la balanza comercial global. El segundo supuesto es que, si bien los gobiernos quieren obtener los beneficios resultantes del comercio, también quieren evitar grandes reducciones de los ingresos de cualquier grupo de intereses. Cuando se dan esos supuestos, la política preferida es un enfoque gradual recíproco de la liberalización del comercio. Ethier aduce que el apoyo político es el motivo que mejor explica los acuerdos comerciales reales que se observan.<sup>199</sup>

La tercera razón de los acuerdos comerciales internacionales -el compromiso- ha sido analizada por Maggi y Rodríguez-Clare (1998) y por Staiger y Tabellini (1999), que proporcionan una buena base teórica para la idea de que los gobiernos pueden utilizar los compromisos internacionales para indicar intenciones de política o para “amarrar” los compromisos de política de manera que resulten más difíciles de impugnar por los grupos de intereses. Esto pueden hacerlo los gobiernos sea cual fuere el tamaño del país. El análisis parece indicar que el equilibrio entre la posición de negociación de un gobierno y la de los grupos de intereses influirá en la disposición y la capacidad del gobierno para utilizar los compromisos internacionales de esa manera. Por último, cabe señalar que, si no existen efectos en la relación de intercambio y el objetivo del gobierno es elevar al máximo los ingresos nacionales totales, la política óptima es el libre comercio.

En cuanto a la cuestión de la observancia de los acuerdos comerciales, un posible problema de los acuerdos multilaterales es el incentivo para, por ejemplo, dos países de concluir acuerdos separados que socaven las concesiones por ellos hechas a todos los demás países. La inclusión en el acuerdo de una cláusula de la nación más favorecida (NMF) impide que eso ocurra y hace que sean aplicables acuerdos de liberalización recíproca. Por otra parte, Bagwell y Staiger (1999) demuestran que en un contexto multilateral los aranceles que satisfacen los objetivos de los gobiernos de elevar al máximo el bienestar sólo son eficientes si están en conformidad con el principio NMF. La eficiencia se define como una estructura arancelaria en la que ningún país puede mejorar su bienestar cambiando sus aranceles sin perjudicar a otro país. Por último, Ethier (2004b) señala que el principio NMF es importante para cada signatario de un acuerdo multilateral no por el trato NMF que recibe sino porque cada uno de sus competidores ha concedido ese trato a todos sus posibles interlocutores comerciales.

Otro rasgo del sistema multilateral de comercio que es importante para la observancia de los acuerdos es el procedimiento de solución de diferencias. Además de resolver las diferencias entre dos o más Miembros, el procedimiento identifica las infracciones de los acuerdos y las señala a la atención de terceros países. Ello tiene un efecto disciplinario, ya que afecta a la reputación del infractor como interlocutor comercial digno de confianza. Los obstáculos no arancelarios son mucho menos transparentes que los aranceles, y la función de “transmisión de información” del procedimiento de solución de diferencias es especialmente importante en esas esferas. Maggi (1999) demuestra que un acuerdo multilateral puede aplicarse sin tener que recurrir a sanciones graves si existe un procedimiento de solución de diferencias. Las sanciones a terceros pueden ser reducidas y únicamente se necesitan en caso de infracciones difíciles de reprimir mediante sanciones bilaterales, sobre todo en casos en que estén involucrados un país fuerte y un país débil. Así pues, el procedimiento de solución de diferencias imprime fuerza coercitiva a las relaciones bilaterales, que es otro rasgo que distingue un acuerdo comercial multilateral de otro bilateral.

En resumen, los gobiernos pueden desear lograr una mayor coherencia de las políticas mediante compromisos internacionales con los siguientes fines: i) evitar restricciones comerciales en forma de retorsión que empeoren la situación de todos; ii) afectar a la distribución de la influencia política que determina los resultados en materia de políticas en la economía nacional; y iii) comprometerse a realizar reformas de las políticas comerciales. Los resultados basados en argumentos de economía política no dependen en absoluto del tamaño del país. Por otra parte, aun cuando las ideas expuestas en el presente trabajo se hayan expresado en gran parte desde el ángulo de la política comercial, sería interesante examinar si contribuyen a la comprensión de otras esferas de cooperación internacional.

<sup>199</sup> También en Mayer (1981), Grossman y Helpman (1995) y Bagwell y Staiger (2002) se realizan exámenes de la importancia relativa de los efectos en la relación de intercambio y la economía política.

## b) Efectos indirectos de las políticas internacionales

Los efectos indirectos de las políticas internacionales son un ejemplo de externalidad que puede requerir cooperación internacional para ser resuelta eficazmente (sección II.C). A menudo se citan como ejemplos de efectos indirectos internacionales el uso insostenible de los bienes públicos mundiales (por ejemplo, clima, océanos, etc.) y la “exportación” de contaminación a otras jurisdicciones. El nivel de cooperación internacional para hacer frente a los problemas ambientales ha aumentado enormemente desde la Conferencia de Estocolmo de 1972 (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Humano). Actualmente existe una multitud de acuerdos internacionales sobre el medio ambiente que abarcan temas como los siguientes: los cambios climáticos, la capa de ozono, la diversidad biológica, las zonas marinas y costeras, las especies amenazadas, los contaminantes orgánicos persistentes, los desechos peligrosos, la desertificación, etc. Este progreso ha sido posible gracias a una serie de procesos fundamentales, entre ellos el crecimiento de la comprensión científica de los problemas ambientales, el aumento en todo el mundo del conocimiento y el interés públicos con respecto a las cuestiones ambientales y el mayor reconocimiento de los gobiernos nacionales de la necesidad de acción en la esfera del medio ambiente (Conca y Dabelko, 1998). Una cooperación intergubernamental efectiva garantizaría que las actividades económicas a nivel nacional no causaran una degradación del medio ambiente que afectara a otros países o al mundo en general.

La existencia de efectos indirectos tecnológicos con dimensiones internacionales es otro ejemplo de cómo podría ayudar la coordinación de las políticas internacionales. Si los efectos indirectos tecnológicos se acrecientan en función del comercio, por ejemplo, ello parecería indicar que el mercado genera demasiado poco comercio, lo que apoya la idea de que una acción coordinada para reducir los obstáculos al comercio aumentaría el bienestar económico.

Otra esfera de efectos indirectos internacionales es la transmisión de conmociones macroeconómicas (sección II.A). Los países se enfrentan con cierto grado de fluctuación de la actividad económica agregada resultante del ciclo económico. Cada autoridad nacional tendrá que emplear políticas fiscales y monetarias para superar sus dificultades coyunturales, pero los efectos del ciclo económico, así como los de la respuesta de política, pueden transmitirse a sus interlocutores comerciales mediante cambios de las corrientes comerciales que afecten a la producción, el empleo y los precios de dichos interlocutores.

En el modelo de dos países de Mundell-Fleming (con tipos de cambio flexibles) un país que adopte una política monetaria expansionista empeorará la cuenta corriente y reducirá la demanda agregada de su interlocutor comercial. Esta política no será bien recibida por el interlocutor comercial, especialmente si sufre a su vez de debilidad macroeconómica. Los mecanismos de transmisión de esos efectos de “empobrecimiento del prójimo” son el tipo de cambio y las variaciones inducidas de las corrientes comerciales (desviación de la demanda a los productos de exportación del primer país). Una manera de mitigar esas tensiones es coordinar una respuesta a la debilidad (o fortaleza) macroeconómica y compartir los beneficios y los costos mediante cooperación internacional. La cooperación puede revestir diversas formas: desde coordinación macroeconómica (por ejemplo, por conducto del G-7) hasta unión monetaria (por ejemplo, el caso de la formación de la zona del euro). No obstante, una deficiencia fundamental de los trabajos realizados en esta esfera es que el análisis de las políticas no se basa en el bienestar y depende de supuestos *ad hoc* en cuanto a los objetivos de los encargados de la formulación de las políticas.<sup>200</sup>

En el último decenio se ha desarrollado un nuevo marco de modelización para macroeconomía de economías abiertas (Obtsfeld y Rogoff, 1995b). El nuevo marco se desvía del viejo modelo Mundell-Fleming, con sus raíces keynesianas, a un modelo con fundamentos microeconómicos más firmes. Los rasgos fundamentales incluyen productos diferenciados y, por tanto, mercados imperfectamente competitivos, maximización de la utilidad por parte de las economías domésticas mediante su elección de consumo, saldos reales y oferta de mano de obra, y rigidez de los precios nominales. Una importante consecuencia de este marco (en particular, el comportamiento de maximización de la utilidad de las economías domésticas) es que permite la evaluación desde la perspectiva del bienestar de diversos tipos de elecciones de política, con inclusión de la coordinación de políticas con otros interlocutores.

<sup>200</sup> Con bastante frecuencia en el análisis se parte del supuesto de que los gobiernos tratan de evitar el desempleo y la inflación.

Aunque se reconoce la posibilidad de que se produzcan efectos indirectos internacionales, el consenso es menor en lo que se refiere al valor de la coordinación macroeconómica internacional. Obstfeld y Rogoff (2000) aducen que, a medida que los bancos centrales de los principales países industrializados tienden a aplicar políticas monetarias basadas en normas y los mercados financieros internacionales van siendo más completos, los efectos indirectos internacionales pasan a ser un problema “secundario” únicamente.<sup>201</sup> Por consiguiente, los beneficios de la cooperación monetaria son reducidos. De ahí que baste con que los bancos centrales respondan de manera óptima a las condiciones y conmociones macroeconómicas nacionales. No obstante, sus resultados con respecto a la transmisión internacional y los efectos en el bienestar tal vez no resistan cambios de algunas de las especificaciones de los modelos, con inclusión de la rigidez de los precios, las preferencias y la estructura financiera (Lane, 2001). Utilizando el mismo modelo básico, Canzoneri, Cumby y Diba (2002) suponen una estructura diferente de las conmociones y asimetrías de la productividad en la formación de salarios y precios para generar beneficios de la cooperación monetaria internacional.

Aun reconociendo el valor de la cooperación internacional, en un trabajo reciente de Conconi y Perroni (2003) se estudian las condiciones en las que la coordinación entre gobiernos puede ayudar a abordar los efectos indirectos. El análisis trata de la interacción entre gobiernos, así como con agentes privados. Una de las conclusiones del trabajo es que, si existe una continua interacción entre los gobiernos y los intereses privados y dentro de cada uno de esos grupos (“interacción repetida”), los acuerdos internacionales pueden ser menos necesarios. Los distintos agentes pueden crear credibilidad suficiente en cuanto a su buena voluntad para amoldarse a los intereses de los demás. Por otra parte, si los gobiernos tienen dificultades para comprometerse previamente a una respuesta conveniente en materia de política nacional, un acuerdo internacional puede ayudar. Una enseñanza objetiva de ese análisis -y de una serie de trabajos similares basados en el análisis de la teoría de los juegos- es que la naturaleza y el grado de la cooperación internacional conveniente variará con las circunstancias. No siempre es cierto que sea mejor más cooperación a nivel internacional que menos.

### c) Frenos al poder de mercado

Otra importante esfera de cooperación internacional que hay que abordar es el poder de mercado de empresas domiciliadas en una jurisdicción pero cuyas actividades representan costos importantes para consumidores y empresas de otra jurisdicción. Las fuentes de ese poder de mercado y la forma que revista pueden variar. Puede estar concentrado en una sola empresa o puede estar repartido entre un grupo de empresas que actúen de manera coordinada (por ejemplo, un cártel) para manipular los precios y sofocar la competencia. La fuente del poder de mercado puede ser un monopolio sobre un recurso, economías de escala, o acceso a una tecnología única.

Algunos han puesto en entredicho que esos efectos indirectos negativos sean suficientemente importantes para que se justifique la necesidad de cooperación internacional (Bilal y Olarreaga, 1998). No obstante, como se ha observado en la sección II.C *supra*, estudios recientes parecen indicar que los costos resultantes de los cárteles internacionales para los consumidores y otros productores pueden ser bastante elevados. Muchos gobiernos suelen ser más indulgentes con el comportamiento de las empresas en los mercados de exportación que en los mercados internos. Ello se debe a que las autoridades nacionales de defensa de la competencia tal vez no tengan incentivos para frenar el comportamiento monopolístico de empresas establecidas en su jurisdicción si ese comportamiento da lugar a un aumento de los beneficios nacionales a expensas principalmente de consumidores y competidores extranjeros.

Hay, sin embargo, otro argumento a favor de la coordinación internacional de las normas en materia de competencia. Con una mayor liberalización del comercio y disciplinas multilaterales sobre la utilización de medidas comerciales tradicionales, los gobiernos pueden sentir la tentación de hacer un uso estratégico de la política de competencia como instrumento para desviar las rentas de las empresas extranjeras a las nacionales (Cadot, Grether y de Melo, 2000). En los pocos estudios en los que se ha examinado esta cuestión, en el contexto de fusiones, se ha sugerido que no existe una respuesta sencilla (Horn y Levinsohn, 2001). De hecho, el modelo empleado produjo el resultado contrario: una mayor liberalización inducía a los gobiernos que deseaban maximizar el bienestar nacional a hacer más rigurosas las normas en materia de competencia. Ahora bien, los resultados dependen claramente del modelo y de los supuestos que sirven de parámetro, de manera que la cuestión sigue siendo una cuestión empírica.

<sup>201</sup> En marcado contraste, por ejemplo, con el resultado de Mundell-Fleming, la expansión monetaria de un país aumenta la producción y el bienestar de su interlocutor comercial (resultado de “enriquecimiento del prójimo”).

En la sección II.C se han examinado también las diversas formas de cooperación internacional: por ejemplo, fortalecimiento de los acuerdos basados en la cortesía internacional entre autoridades nacionales de defensa de la competencia, armonización de las leyes nacionales sobre competencia y creación de un marco multilateral. Algunos han aducido que las normas multilaterales y la jurisprudencia dan ya margen para impugnar tanto la aplicación como la no aplicación de las leyes nacionales en materia de competencia de los miembros cuando existe una discriminación *de facto* entre los productos nacionales y los productos extranjeros (Hoekman y Mavroidis, 1994). Hoekman y Mavroidis (2002) aducen también que, en el caso de los países en desarrollo, los supuestos beneficios de las disciplinas multilaterales que regulen la política de competencia pueden lograrse con mayor efectividad sobre la base de los compromisos de liberalización tradicionales utilizando los foros de la OMC existentes.

En todo caso, la mera variedad de regímenes parece indicar que todo intento de armonización sería una tarea difícil. Una taxonomía preliminar de los regímenes de competencia los clasifica internacionalmente en cinco categorías principales (Levinsohn, 1996). Si se llegara a intentar la armonización, las posibilidades de éxito serían mayores si se centrara en principios fundamentales. Los trabajos actualmente en curso en la OMC sobre la política de competencia se centran en principios fundamentales -entre ellos, la transparencia, la no discriminación y la equidad procesal- y en disposiciones sobre los cárteles intrínsecamente nocivos.

#### d) Asimetrías de información, transparencia y deficiencias normativas

La economía de la información ha sido en los últimos años un tema predominante de análisis teórico en economía. El centrar la atención en las imperfecciones de los mercados en materia de información para explicar resultados que varían ha resultado un rico filón de análisis. La idea simple es que la información relativa a las condiciones del mercado está a menudo distribuida asimétricamente entre las partes en una transacción y, en algunos casos, puede ser beneficiosa una intervención de política apropiada para reducir o erradicar la asimetría. Muchas expresiones que se utilizan ya en el lenguaje cotidiano -por ejemplo, riesgo moral, selección adversa y problema del agente-principal- son aplicaciones de la economía de la información. La asimetría informativa ha resultado útil para explicar diversos tipos de comportamiento en el mercado, entre ellos la transmisión de señales (Spence, 1974), la selección (Stiglitz, 1975) o el racionamiento del crédito (Stiglitz y Weiss, 1981).

Algunos de esos tipos de problemas pueden plantearse en un contexto internacional y, en la medida en que lo hagan, pueden dar motivos para una cooperación internacional. Ahora bien, también en este caso es esencial realizar el debido análisis para determinar el grado y la naturaleza de la cooperación internacional conveniente. En anteriores partes del estudio figuran ejemplos en los que resultan aplicables cada uno de esos aspectos de cooperación.

Puede existir asimetría informativa entre los consumidores que desean comprar productos de una calidad específica y los productores. Una manera en que los productores del producto de calidad pueden superar la asimetría es transmitir señales a los consumidores mediante la utilización de marcas o indicaciones geográficas (sección IB.3). Ahora bien, la protección legal de esas marcas en los mercados nacionales únicamente no bastaría para asegurar la protección de los consumidores, dada la creciente globalización del comercio. De ahí que la cooperación internacional en materia de protección de la propiedad intelectual complemente la protección nacional de esas marcas e indicaciones.

El grado de asimetría informativa en los mercados financieros aumenta también su susceptibilidad al contagio. Existe asimetría entre deudores y empresas emisoras de acciones por un lado y acreedores y accionistas por el otro. Los deudores y las empresas tienen un mayor conocimiento del riesgo de sus proyectos de inversión que los acreedores y los accionistas. Aunque es indudable que existe esa asimetría en los mercados financieros nacionales, puede ser más grave en el caso de mercados emergentes poco desarrollados y mediocrementemente regulados.<sup>202</sup> La asimetría significa que los inversores internacionales pueden considerar iguales a todos los mercados emergentes y crea también una sensibilidad inmediata a las conmociones financieras o macroeconómicas.<sup>203</sup> Las reacciones de pánico de acreedores y accionistas ante una conmoción causan una desfavorable reacción en cadena a través de varios mercados financieros a la vez, lo que produce contagio. La cooperación internacional para aumentar la transparencia

<sup>202</sup> Los recientes escándalos contables a ambos lados del Atlántico demuestran que ni siquiera los mercados financieros más desarrollados, transparentes y regulados están libres de casos muy graves de asimetría informativa.

<sup>203</sup> Véase Calvo y Mendoza (2000).

de los mercados financieros, así como para coordinar respuestas apropiadas a las crisis financieras, puede contribuir a reducir las pérdidas económicas, con frecuencia enormes, que se sufren en esos casos.

Por último, las medidas encaminadas a mejorar la transparencia de las políticas, incluso a nivel internacional, ofrecen una base para un proceso de formulación de políticas con mayor conocimiento de causa. El costo de realizar actividades económicas a nivel internacional -es decir, los costos de transacción- puede reducirse mediante coordinación normativa. En el campo del establecimiento de normas, la armonización en algunas esferas puede ser un requisito previo para que las transacciones tengan siquiera lugar. Asimismo, un enfoque coordinado de la normalización puede reducir los costos de transacción. En anteriores partes del estudio figuran ejemplos en los que resulta aplicable cada uno de esos aspectos de cooperación. En la esfera financiera, la coordinación puede reducir las oportunidades de arbitraje reglamentario, que socavan la gestión macroeconómica a nivel nacional.

### e) Apoyo a la creación de capacidad e instituciones

En el debate recientemente mantenido sobre el tema se ha citado con frecuencia el lema “comercio, no ayuda”, que indica que ambos términos se consideran sustitutivos. Realmente lo son, en el sentido de que las exportaciones y la ayuda son fuentes alternativas de ingresos en divisas que a su vez pueden utilizarse para importar bienes y servicios. La ayuda puede también afectar al comercio de otras maneras que causan mayor distorsión. Existe, por ejemplo, la posibilidad de que se dé a los donantes, explícita o implícitamente, acceso preferencial al mercado del beneficiario.<sup>204</sup> Además, las transferencias de ayuda pueden repercutir en el tipo de cambio del beneficiario y ocasionar su apreciación, con lo que podrían tener un efecto negativo en la competitividad de los exportadores. Por último, la ayuda puede permitir al beneficiario mantener déficit comerciales por largos períodos y fortalecer de esa manera a los grupos de intereses competidores de las importaciones con relación a los grupos de intereses de exportación. Como ya se ha indicado, esto podría hacer que el gobierno tuviera menos incentivos para proceder a un intercambio mutuo de acceso a los mercados.

Ahora bien, el examen realizado en el presente informe se ha centrado en esferas en las que la ayuda y el comercio son complementarios. El examen realizado en la sección II.B sobre el papel de la infraestructura en el comercio pone claramente de manifiesto las desventajas que una infraestructura mediocre impone a los exportadores. Por otra parte, la mayor importancia relativa de la puntualidad como factor competitivo ha hecho que una infraestructura mediocre sea un obstáculo a la participación en el intercambio internacional de bienes y servicios más grave de lo que lo era antes. Muchos países menos adelantados necesitarán transferencias importantes del extranjero para elevar la calidad de su infraestructura a un nivel adecuado, por lo que la ayuda en esta esfera contribuiría a mejorar la respuesta del beneficiario por el lado de la oferta a la liberalización del comercio. Ello podría a su vez fortalecer al grupo de intereses de exportación y crear incentivos para negociar concesiones recíprocas.

La idea de que una mejor infraestructura económica y física mejora la respuesta de la oferta a las reformas comerciales y los incentivos económicos en general no es nueva, y durante decenios la infraestructura ha sido una esfera prioritaria tanto para los beneficiarios como para los donantes de ayuda. Sin embargo, en muchos casos la calidad de la infraestructura deja mucho que desear. El hecho de que la ayuda para el desarrollo no siempre haya tenido el efecto previsto ha provocado un número cada vez mayor de trabajos de investigación. Se ha señalado que con frecuencia la ayuda obedece a consideraciones políticas de los donantes más que a las necesidades del beneficiario (Alesina y Dollar, 2000). También se han sugerido problemas de incentivos como explicación de resultados mediocres (por ejemplo, Svensson, 2003). Otra explicación a la que se ha prestado mucha atención y que podría decirse ha motivado un cambio de enfoque es la constatación empírica de que la ayuda es efectiva cuando se combina con buen gobierno pero no tiene efectos positivos en el crecimiento económico en caso contrario (Burnside y Dollar, 2000).<sup>205</sup> Así pues, el cambio de orientación de la ayuda para el desarrollo ha variado el rumbo hacia la creación de capacidad e instituciones, que viene siendo también una prioridad en el Programa de Doha para el Desarrollo bajo los auspicios de la OMC.

<sup>204</sup> La ayuda puede estar vinculada a la compra al país donante de los insumos necesarios para el proyecto, o puede generar preferencias para los bienes y servicios del país donante o conexiones con los proveedores que pueden extenderse a compras que van más allá de la parte del proyecto financiada por el donante (véase en Djajic *et al.*, (2004) un examen reciente).

<sup>205</sup> Un estudio reciente (Easterly *et al.*, 2003) arroja también dudas sobre ese resultado. En él se aplica la misma metodología que Burnside y Dollar, aunque se utiliza una muestra mayor de beneficiarios de ayuda y un período más largo, y no se repite el resultado de que la ayuda tiene una relación positiva con el crecimiento cuando interactúa con la calidad de las instituciones.

En la sección II.D del presente informe se pone de relieve la función de las instituciones en la creación de un entorno propicio a la seguridad y la confianza, que a su vez reduce el costo de las actividades económicas en general y del comercio internacional en particular. La creación de instituciones ha sido una esfera en la que la comunidad donante ha venido haciendo cada vez más hincapié, y se ha utilizado tanto el palo como la zanahoria para promover el buen gobierno recompensando a los países con buen gobierno o que hayan realizado importantes mejoras al respecto y retirando la ayuda a los que han hecho pocos progresos en ese sentido.

La OMC ha colaborado con el Banco Mundial, el FMI, la UNCTAD, el PNUD y el CCI en un marco integrado para la asistencia técnica relacionada con el comercio con el objetivo de crear capacidad en la esfera de la política comercial. El Marco Integrado se estableció a raíz de la Reunión Ministerial de Singapur. Uno de los principales objetivos de esta iniciativa era la coherencia, ya que se trataba de “incorporar el comercio en los planes nacionales de desarrollo”, por ejemplo en los Documentos de Estrategia de Reducción de la Pobreza. Esos planes a su vez, pueden servir de vehículo de coordinación de las políticas nacionales, así como de la ayuda de los donantes a los diversos proyectos y programas.

## 2. ¿QUÉ CLASE DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL FOMENTA LA COHERENCIA DE LAS POLÍTICAS?

### a) Diferentes grados de cooperación

En la anterior subsección se identificaba una serie de circunstancias que podían dar lugar a la necesidad de cooperación internacional con el fin de lograr la coherencia de las políticas a nivel mundial y nacional. Ahora bien, la cooperación puede ser de diferentes grados, con importantes implicaciones sobre hasta qué punto los gobiernos se “atan las manos” mediante acuerdos internacionales. A un nivel mínimo, la cooperación podría equivaler a poco más que un intercambio de información. Esos intercambios pueden ser más o menos obligatorios y pueden dar lugar a estratos adicionales de compromiso internacional, a menudo de carácter más vinculante.

Un segundo nivel de cooperación entraña la celebración de consultas. Las consultas tendrán rasgos de cortesía internacional: por ejemplo, que las jurisdicciones colaboradoras convengan en ayudarse unas a otras de buena fe, lo que podría hacerse adaptando las respuestas de política de una manera determinada según conviniera a la parte de que se tratara. Esos arreglos pueden observarse, por ejemplo, entre determinados países que cooperan en la esfera de la competencia o la política antimonopolio. No es probable que esos tipos de compromisos tengan fuerza jurídica, no obstante lo cual se respetarán si todos los interesados piensan que ofrecen ventajas mutuas.

Un tercer nivel de cooperación es la coordinación. En este caso las autoridades acuerdan a nivel internacional adoptar determinadas posiciones de política que se consideran mutuamente beneficiosas. Tampoco en este caso es probable que haya mecanismos de observancia rigurosos. Los Ministros de Hacienda de países grandes han tratado de vez en cuando de coordinar la política en materia de tipos de cambio, con distintos grados de éxito. Una coordinación sostenida en esta esfera requiere que se considere de interés común el establecimiento de objetivos o gamas de valores monetarios convenidos y que los bancos centrales sean suficientemente fuertes para cumplir sus objetivos si los mercados mantienen una opinión contraria en cuanto a los tipos de cambio que reflejan hechos económicos fundamentales.

En cuarto lugar, la cooperación internacional puede entrañar obligaciones jurídicamente vinculantes respaldadas por mecanismos de observancia más o menos efectivos. La Organización Mundial del Comercio es un buen ejemplo de expresión de cooperación internacional basada en firmes mecanismos de observancia. Al igual que en el caso de las variedades más suaves de obligación internacional antes descritas, los compromisos de este tipo pueden referirse a normas que establecen lo que los gobiernos no pueden hacer o pueden ser más positivos en el sentido de definir lo que los gobiernos deben hacer. En este último caso, es más probable que las normas contengan prescripciones encaminadas a armonizar las políticas.

## b) ¿Qué grado de cooperación internacional es conveniente para la coherencia?

Esta pregunta no tiene una respuesta simple, ya que las situaciones diferirán entre los distintos países y a lo largo del tiempo. Por otra parte, las opiniones sobre lo que es conveniente variarán de un extremo a otro del espectro político. Ahora bien, el razonamiento en este caso es que en cuestiones de política puede haber demasiada cooperación internacional y puede haber demasiado poca. Como la idea de cooperación tiene un atractivo intrínseco, y cabría pensar que la alternativa es un comportamiento de falta de cooperación y, por tanto, antisocial, puede sentirse la tentación de partir del supuesto implícito de que siempre es mejor más cooperación internacional que menos. Sin embargo, la coherencia requiere el debido equilibrio: una cooperación internacional que no sea excesiva ni excesivamente escasa.

Ya hemos expuesto una serie de consideraciones en pro de la cooperación internacional. Hay otros factores que pueden influir también en las decisiones sobre el nivel óptimo de cooperación internacional para lograr la coherencia de las políticas. Uno de ellos es la capacidad de las instituciones intergubernamentales para gestionar la política a nivel internacional. Ya se ha mencionado antes. Hay por lo menos dos requisitos indispensables. En primer lugar, una cooperación efectiva requiere que los encargados de adoptar las decisiones dispongan de información adecuada: si información que es esencial para adoptar decisiones con conocimiento de causa no trasciende del contexto nacional de los países de que se trate, los resultados serán deficientes. En segundo lugar, las instituciones internacionales tienen que contar con medidas y medios de aplicación apropiados para actuar con eficacia.

Otro factor que influye en el nivel conveniente de cooperación internacional es la viabilidad de la búsqueda de soluciones uniformes a problemas comunes cuando el acuerdo es difícil y las transacciones subóptimas. Existen circunstancias en las que intentar lograr determinados objetivos en un contexto de disensión sobre la distribución apropiada de la responsabilidad o el reparto de la carga se traducirá en medidas menos efectivas de lo que lo serían en el marco de acuerdos independientes de adopción de decisiones, aun cuando existan efectos indirectos internacionales. Se trata de una cuestión delicada porque, aunque la solución óptima pueda ser una cooperación constructiva, si ésta es inalcanzable tal vez sea mejor desistir de proseguir los esfuerzos encaminados a establecer acuerdos internacionales que perseverar inútilmente, por lo menos a corto o medio plazo. Por otra parte, si no existe una opinión compartida sobre las condiciones de cooperación convenientes, el despliegue de esfuerzos persistentes por llegar a un acuerdo puede dar lugar a relaciones coercitivas o aceptaciones de mala gana y, por último, a inestabilidad. La coherencia basada en la cooperación internacional requiere que la cooperación sea voluntaria y se considere de interés nacional.

Una tercera consideración concierne a los costos de transacción, pero en un sentido ligeramente diferente al mencionado anteriormente. Aunque no resulta difícil ver cómo la cooperación a través de las fronteras podría facilitar intercambios mutuamente beneficiosos de múltiples maneras, puede también ocurrir que los costos de transacción implícitos en la mecánica de la cooperación internacional sean de tal magnitud que superen los beneficios resultantes de la actividad. En ocasiones se oye hablar de iniciativas de cooperación entre organismos internacionales que se abandonan porque acaban siendo charlas de trabajo con las que se pierde el tiempo. Un análisis más moderado de este tipo de problema compararía los costos de transacción con los beneficios identificables. Si el saldo resultara desfavorable, cabría suponer que la actividad no era intrínsecamente muy útil o que los gobiernos simplemente no estaban dispuestos a cooperar a pesar de las ventajas de hacerlo.

Una última observación general se refiere a la idea de que los gobiernos pueden a veces tratar de evitar la responsabilidad y las censuras transfiriendo lo que debería ser un tema de política nacional a la escena internacional. Algunos problemas de política tienen sus orígenes firmemente arraigados en un contexto nacional y su solución sólo puede hallarse en el mismo contexto. En esas circunstancias, el desviar la culpa y la responsabilidad dará normalmente lugar a una especificación errónea de la verdadera naturaleza de la dificultad, y no es probable que conduzca a una cooperación internacional beneficiosa ni a una solución del problema planteado.

### 3. El caso de la OMC: cooperación internacional y coherencia de las políticas

En la presente subsección se examina brevemente el lugar que ocupa la OMC en la gestión internacional. La OMC tiene cinco funciones fundamentales<sup>206</sup>, que son esencialmente las siguientes: proporcionar un conjunto de normas para el desarrollo del comercio internacional, un foro para la negociación de la liberalización del comercio, un sistema de solución de diferencias, transparencia, y una mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a escala mundial. Puede considerarse que en todas esas funciones la OMC es un bien público internacional. Los gobiernos tienen un interés común en haber creado el sistema y ahora en preservarlo. Staiger (2004) sostiene que la OMC presenta las características de un bien público internacional<sup>207</sup> en cuanto que denota la disposición de los gobiernos a establecer y mantener la institución. Según Staiger, el aspecto de bien público de la OMC reside en gran parte en su contribución a la eliminación del “dilema del prisionero” en la relación de intercambio, como antes se ha expuesto. Sin un foro para negociar reducciones arancelarias mutuamente ventajosas y acuerdos comerciales conexos -prosigue el razonamiento- las consideraciones sobre la relación de intercambio conducirían a menores niveles de liberalización del comercio mutuamente beneficiosos.

Aunque parece estar claro que la OMC posee muchas características de un bien público internacional, ello no significa que los gobiernos estén de acuerdo en cuestiones tan fundamentales como la combinación apropiada de reducciones arancelarias recíprocas en una negociación sobre el acceso a los mercados o el contenido preciso de las normas a las que deben someterse. Tampoco estarán necesariamente de acuerdo en que los métodos de trabajo de la institución estén suficientemente desarrollados para permitir una plena participación y un peso efectivo de todas las partes. Estas diferencias tienen que allanarse en las negociaciones.

Es interesante que Staiger, aunque considera el establecimiento y mantenimiento del sistema una inversión de los gobiernos en un bien público, sugiera que cuando los gobiernos utilizan el sistema están ejerciendo derechos privados: por ejemplo, cuando los Miembros se reúnen bilateralmente y acuerdan reducciones arancelarias que se harán después extensivas a sus interlocutores comerciales según el principio de la nación más favorecida (NMF). Lo mismo cabría aducir cuando los gobiernos negocian en torno a sus diferencias con respecto al contenido de las normas del sistema o los procedimientos de trabajo de la institución. Esta persecución de intereses privados dentro de una institución que suministra bienes públicos es viable siempre que los resultados no sean tales que anulen el valor de la institución como bien público a los ojos de los gobiernos Miembros. Si ocurriera esto, es probable que el sistema fracasara con el tiempo a medida que se fuera debilitando el compromiso común con su mantenimiento. Hablando más llanamente, el sistema sólo funciona si todos los miembros creen que les reporta algo y consideran que la falta de un acuerdo multilateral es un mal mayor.

Otro aspecto de esta distinción entre la defensa de un bien público internacional y la persecución de intereses privados (nacionales) guarda relación con las negociaciones sobre la cobertura del sistema y la utilización de medidas comerciales para lograr lo que en lo fundamental son objetivos no comerciales. Son éstas dos cuestiones separadas pero conexas. La experiencia reciente ha demostrado ampliamente que los Miembros de la OMC tienen opiniones diferentes sobre la conveniencia de elaborar en la OMC normas internacionales en esferas como las de las inversiones, la política de competencia y la transparencia de la contratación pública. Así pues, para unos la cooperación internacional no ha ido lo bastante lejos, y para otros iría demasiado lejos si se incluyeran esas cuestiones en las actividades de elaboración de normas. No se trata aquí de aventurar una opinión sobre los méritos de esas posiciones, sino más bien de destacar ese debate como ejemplo de las importantes diferencias de percepción en cuanto al grado en que la coherencia de las políticas requiere cooperación internacional. Parecería que la solución de esas diferencias con el tiempo es un requisito previo para el funcionamiento efectivo del sistema de comercio.

<sup>206</sup> Artículo III del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio.

<sup>207</sup> En otras palabras, en este contexto el apoyo prestado a la OMC se debe a que compromete colectivamente a los gobiernos a proporcionar la maquinaria institucional para el establecimiento de acuerdos comerciales multilaterales mutuamente beneficiosos.

En segundo lugar, las medidas comerciales tienen un especial atractivo en las relaciones económicas internacionales como instrumento de observancia de las obligaciones internacionales y, tal vez, de persuasión en situaciones en que difieran las opiniones en cuanto a la naturaleza de las obligaciones internacionales apropiadas. Sin aventurarnos tampoco en este caso a realizar un análisis para tratar de determinar si son convenientes determinados acuerdos internacionales o si la OMC sería el foro adecuado para esos acuerdos, cabe hacer una observación sobre las repercusiones sistémicas de la manera en que se defina la cooperación. Si la OMC se convirtiera en un lugar en el que los Miembros pudieran adoptar medidas comerciales sobre la base de definiciones no compartidas de comportamiento permisible en materia de políticas, el sistema se desestabilizaría. La cooperación internacional sólo puede conducir a resultados coherentes en materia de políticas en la OMC y en cualquier otro lugar, incluso en lo que se refiere a observancia, si se basa en un compromiso previo de todas las partes implicadas por lo que respecta a las normas. Una vez logrado ese compromiso previo con respecto a normas de política y obligaciones compartidas, el que las medidas comerciales se utilicen como instrumento de observancia, o el que los acuerdos se concluyan en la OMC o en otro lugar, es mucho menos importante y menos amenazadora para el sistema.

## F CONCLUSIÓN

En el anterior examen se ha identificado una gama de cuestiones que afectan al grado en que la política comercial puede contribuir efectivamente al crecimiento y al desarrollo. Se ha demostrado que las políticas macroeconómicas, la gestión de la infraestructura y los servicios infraestructurales, las políticas que afectan a la estructura y al funcionamiento de los mercados de la economía nacional, y un buen gobierno efectivo basado en buenas instituciones son todos ellos elementos de crucial importancia para determinar la contribución de las políticas comerciales al progreso económico y social. En el estudio no se pretende definir exhaustivamente el contexto de política perfecto para el progreso, pero de nuestro examen de determinados temas se deduce claramente que las relaciones entre las diferentes esferas de la gestión económica son estrechas y complejas. Es también evidente que la causalidad de esas relaciones no es unidireccional: unas veces una política mediocre en una esfera puede malograr los beneficios del libre comercio, y otras veces una reforma comercial precipitada o mal secuenciada puede afectar desfavorablemente a los resultados de esferas de actividad conexas. El arte de la formulación de buenas políticas requiere una comprensión de la medida en que las economías están “vinculadas” y, por consiguiente, de la importancia de una combinación integrada y coherente de políticas. En el estudio se ha examinado también hasta qué punto es necesaria la cooperación internacional para la coherencia. En este sentido amplio, la coherencia tiene dos dimensiones importantes: el diseño y el contenido de políticas que se apoyen mutuamente es de importancia crucial para el resultado, como lo es también la aplicación efectiva de esas políticas. En ambas dimensiones la capacidad de las diferentes autoridades para colaborar efectivamente desempeñará una función fundamental.

## Apéndice - Cuadro 1

## Perfil de los aranceles NMF consolidados finales de los Miembros de la OMC

(Porcentaje)

| Mercados de importación | Alcance de la consolidación |           |           | Promedio aritmético |           |           | Proporción de subpartidas del SA libres de derechos |           |           | Proporción de derechos no <i>ad valorem</i> |           |           | Derecho máximo <i>ad valorem</i> |           |           | Proporción de máximos arancelarios nacionales |           |           |
|-------------------------|-----------------------------|-----------|-----------|---------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------------|-----------|-----------|---------------------------------------------|-----------|-----------|----------------------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------|-----------|-----------|
|                         | Todos                       | Agrícolas | No agríc. | Todos               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                       | Agrícolas | No agríc. | Todos                            | Agrícolas | No agríc. | Todos                                         | Agrícolas | No agríc. |
| Albania                 | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 7,0                 | 9,4       | 6,6       | 26,1                                                | 10,9      | 28,4      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 20                               | 20        | 20        | 0,0                                           | 0,0       | 10,1      |
| Angola                  | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 59,2                | 52,8      | 60,1      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 80                               | 55        | 80        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Antigua y Barbuda       | 97,9                        | 99,9      | 97,6      | 58,7                | 105,1     | 51,4      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 220                              | 220       | 206       | 0,2                                           | 0,0       | 0,1       |
| Argentina               | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 31,9                | 32,6      | 31,8      | 0,0                                                 | 0,1       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 35                               | 35        | 35        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Armenia                 | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 8,5                 | 14,7      | 7,5       | 34,2                                                | 1,2       | 39,2      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 15                               | 15        | 15        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Australia               | 97,0                        | 100,0     | 96,5      | 9,9                 | 3,2       | 11,0      | 19,8                                                | 32,2      | 17,8      | 0,4                                         | 2,1       | 0,1       | 55                               | 29        | 55        | 6,1                                           | 8,9       | 6,6       |
| Bahrein                 | 74,8                        | 100,0     | 71,0      | 35,5                | 37,5      | 35,1      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 200                              | 200       | 100       | 0,2                                           | 1,3       | 0,0       |
| Bangladesh              | 15,8                        | 100,0     | 3,0       | 163,8               | 188,5     | 35,7      | 0,1                                                 | 0,0       | 0,8       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 200                              | 200       | 200       | 0,0                                           | 0,0       | 3,1       |
| Barbados                | 97,9                        | 100,0     | 97,6      | 78,1                | 111,2     | 73,0      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 247                              | 223       | 247       | 0,4                                           | 0,0       | 0,4       |
| Belice                  | 98,0                        | 100,0     | 97,7      | 58,2                | 101,4     | 51,5      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 110                              | 110       | 110       | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Benin                   | 39,4                        | 100,0     | 30,1      | 28,3                | 61,8      | 11,4      | 1,4                                                 | 0,0       | 2,1       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 100                              | 100       | 60        | 2,2                                           | 0,0       | 4,6       |
| Bolivia                 | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 40,0                | 40,0      | 40,0      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 40                               | 40        | 40        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Botswana                | 96,5                        | 99,5      | 96,0      | 18,8                | 37,5      | 15,8      | 15,0                                                | 21,8      | 13,9      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 597                              | 597       | 60        | 2,6                                           | 2,4       | 2,7       |
| Brasil                  | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 31,4                | 35,5      | 30,8      | 0,6                                                 | 2,2       | 0,3       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 85                               | 55        | 85        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Brunei Darussalam       | 95,3                        | 97,6      | 95,0      | 24,3                | 23,2      | 24,5      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,3                                         | 2,4       | 0,0       | 50                               | 50        | 50        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Bulgaria                | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 24,5                | 35,6      | 23,0      | 4,0                                                 | 4,6       | 3,9       | 2,1                                         | 15,7      | 0,0       | 98                               | 98        | 40        | 1,3                                           | 0,0       | 0,0       |
| Burkina Faso            | 39,2                        | 100,0     | 29,9      | 41,9                | 98,1      | 13,2      | 1,4                                                 | 0,0       | 2,1       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 100                              | 100       | 100       | 0,0                                           | 0,0       | 4,0       |
| Burundi                 | 21,8                        | 100,0     | 9,9       | 68,3                | 95,1      | 26,8      | 3,0                                                 | 2,5       | 3,7       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 100                              | 100       | 100       | 0,0                                           | 0,0       | 13,9      |
| Camerún                 | 13,3                        | 100,0     | 0,1       | 79,9                | 80,0      | 57,5      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 80                               | 80        | 80        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Canadá                  | 99,7                        | 100,0     | 99,7      | 5,1                 | 3,5       | 5,3       | 31,1                                                | 41,8      | 29,5      | 3,8                                         | 26,0      | 0,4       | 238                              | 238       | 20        | 6,1                                           | 6,4       | 6,5       |
| Chad                    | 13,5                        | 100,0     | 0,3       | 79,9                | 80,0      | 75,4      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 80                               | 80        | 80        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Chile                   | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 25,1                | 26,0      | 25,0      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 98                               | 98        | 25        | 0,1                                           | 0,6       | 0,0       |
| China                   | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 10,0                | 15,8      | 9,1       | 5,8                                                 | 2,8       | 6,2       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 65                               | 65        | 50        | 1,3                                           | 3,1       | 1,3       |
| Chipre                  | 85,9                        | 99,6      | 83,9      | 40,4                | 58,8      | 38,6      | 2,2                                                 | 0,0       | 2,6       | 7,4                                         | 47,9      | 0,0       | 245                              | 245       | 50        | 0,1                                           | 0,3       | 0,0       |
| Colombia                | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 42,9                | 91,9      | 35,4      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 227                              | 227       | 104       | 2,2                                           | 0,0       | 0,0       |
| Congo                   | 16,0                        | 100,0     | 3,2       | 27,5                | 30,0      | 15,2      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 30                               | 30        | 30        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Congo, Rep. Dem.        | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 96,2                | 98,2      | 95,9      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 100                              | 100       | 100       | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Corea, Rep. de          | 94,4                        | 99,1      | 93,7      | 16,1                | 52,9      | 10,2      | 14,2                                                | 2,2       | 16,1      | 0,7                                         | 4,8       | 0,1       | 887                              | 887       | 80        | 2,5                                           | 6,7       | 3,8       |
| Costa Rica              | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 42,8                | 42,5      | 42,9      | 1,9                                                 | 0,0       | 2,2       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 233                              | 233       | 100       | 0,1                                           | 0,9       | 0,0       |
| Côte d'Ivoire           | 33,1                        | 100,0     | 22,9      | 11,1                | 14,9      | 8,6       | 1,8                                                 | 0,1       | 2,9       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 64                               | 64        | 25        | 0,4                                           | 0,9       | 0,0       |

*Nota:* Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del sistema armonizado tienen al menos un derecho no *ad valorem*. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

*Fuente:* OMC - BID.

| Mercados de importación   | Alcance de la consolidación |           |           | Promedio aritmético |           |           | Proporción de subpartidas del SA libres de derechos |           |           | Proporción de derechos no <i>ad valorem</i> |           |           | Derecho máximo <i>ad valorem</i> |           |           | Proporción de máximos arancelarios nacionales |           |           |
|---------------------------|-----------------------------|-----------|-----------|---------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------------|-----------|-----------|---------------------------------------------|-----------|-----------|----------------------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------|-----------|-----------|
|                           | Todos                       | Agrícolas | No agríc. | Todos               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                       | Agrícolas | No agríc. | Todos                            | Agrícolas | No agríc. | Todos                                         | Agrícolas | No agríc. |
| Croacia                   | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 6,0                 | 9,4       | 5,5       | 25,0                                                | 15,1      | 26,5      | 2,4                                         | 18,3      | 0,0       | 55                               | 55        | 25        | 1,9                                           | 5,2       | 0,3       |
| Cuba                      | 30,9                        | 100,0     | 20,4      | 21,3                | 37,0      | 9,5       | 6,8                                                 | 4,6       | 8,4       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 62                               | 40        | 62        | 0,0                                           | 0,0       | 3,2       |
| Djibouti                  | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 40,9                | 47,3      | 39,9      | 0,1                                                 | 0,3       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 450                              | 450       | 200       | 0,5                                           | 3,2       | 0,0       |
| Dominica                  | 94,8                        | 100,0     | 94,0      | 58,7                | 112,2     | 50,0      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 150                              | 150       | 100       | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Ecuador                   | 99,8                        | 99,8      | 99,8      | 21,7                | 25,5      | 21,1      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 86                               | 86        | 40        | 0,2                                           | 0,6       | 0,0       |
| Egipto                    | 98,8                        | 99,7      | 98,7      | 37,2                | 95,3      | 28,3      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,2                                         | 1,3       | 0,0       | 3000                             | 3000      | 160       | 0,4                                           | 2,2       | 0,1       |
| El Salvador               | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 36,6                | 42,1      | 35,7      | 2,1                                                 | 0,0       | 2,4       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 164                              | 164       | 80        | 0,2                                           | 1,2       | 0,0       |
| Emiratos Árabes Unidos    | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 14,7                | 25,4      | 13,1      | 0,9                                                 | 0,0       | 1,1       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 200                              | 200       | 15        | 0,7                                           | 5,6       | 0,0       |
| Eslovenia                 | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 23,7                | 23,3      | 23,7      | 2,2                                                 | 0,6       | 2,4       | 1,8                                         | 13,3      | 0,1       | 45                               | 45        | 27        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Estados Unidos            | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 3,6                 | 6,9       | 3,2       | 37,2                                                | 28,7      | 38,5      | 10,8                                        | 49,6      | 4,8       | 350                              | 350       | 48        | 7,1                                           | 1,9       | 8,2       |
| Estonia                   | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 8,6                 | 17,5      | 7,3       | 18,3                                                | 17,0      | 18,5      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 59                               | 59        | 30        | 3,5                                           | 0,4       | 0,8       |
| Ex Rep. Yug. de Macedonia | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 6,9                 | 11,3      | 6,2       | 35,9                                                | 34,0      | 36,2      | 1,4                                         | 10,0      | 0,1       | 60                               | 60        | 25        | 3,2                                           | 9,7       | 2,3       |
| Fiji                      | 52,3                        | 100,0     | 45,0      | 40,1                | 40,4      | 40,0      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,6                                         | 2,4       | 0,0       | 70                               | 70        | 40        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Filipinas                 | 66,8                        | 99,4      | 61,8      | 25,6                | 34,7      | 23,4      | 3,0                                                 | 0,0       | 3,8       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 80                               | 80        | 50        | 0,1                                           | 0,0       | 0,0       |
| Gabón                     | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 21,4                | 60,0      | 15,5      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 60                               | 60        | 60        | 0,0                                           | 0,0       | 1,1       |
| Gambia                    | 13,7                        | 100,0     | 0,5       | 102,0               | 103,5     | 58,3      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 110                              | 110       | 110       | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Georgia                   | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 7,2                 | 11,7      | 6,5       | 21,6                                                | 8,3       | 23,6      | 0,3                                         | 2,5       | 0,0       | 30                               | 30        | 20        | 0,5                                           | 0,0       | 0,3       |
| Ghana                     | 14,3                        | 100,0     | 1,2       | 92,5                | 97,1      | 35,9      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 99                               | 99        | 99        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Granada                   | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 56,8                | 101,0     | 50,0      | 0,3                                                 | 1,9       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 200                              | 200       | 100       | 0,6                                           | 0,0       | 0,0       |
| Guatemala                 | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 42,3                | 51,6      | 40,8      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 257                              | 257       | 75        | 0,6                                           | 4,0       | 0,0       |
| Guinea                    | 38,9                        | 100,0     | 29,6      | 20,1                | 39,7      | 10,0      | 1,5                                                 | 0,0       | 2,2       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 75                               | 75        | 40        | 0,3                                           | 0,0       | 0,6       |
| Guinea-Bissau             | 97,7                        | 100,0     | 97,4      | 48,6                | 40,0      | 50,0      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 50                               | 40        | 50        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Guyana                    | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 56,7                | 100,0     | 50,0      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 100                              | 100       | 100       | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Haití                     | 89,2                        | 100,0     | 87,6      | 17,6                | 21,7      | 16,9      | 5,5                                                 | 15,2      | 3,8       | 10,9                                        | 11,1      | 10,9      | 70                               | 70        | 40        | 0,0                                           | 0,3       | 0,0       |
| Honduras                  | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 32,6                | 32,3      | 32,6      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 60                               | 60        | 55        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Hong Kong, China          | 45,7                        | 100,0     | 37,5      | 0,0                 | 0,0       | 0,0       | 100,0                                               | 100,0     | 100,0     | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 0                                | 0         | 0         | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Hungría                   | 96,4                        | 100,0     | 95,8      | 9,7                 | 27,0      | 6,9       | 9,4                                                 | 7,7       | 9,7       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 128                              | 128       | 68        | 6,7                                           | 1,0       | 1,2       |
| India                     | 73,8                        | 100,0     | 69,8      | 49,8                | 114,5     | 34,3      | 2,9                                                 | 0,0       | 3,5       | 7,2                                         | 0,3       | 8,8       | 300                              | 300       | 150       | 6,5                                           | 0,0       | 0,2       |
| Indonesia                 | 96,6                        | 100,0     | 96,1      | 37,1                | 47,0      | 35,6      | 2,0                                                 | 0,0       | 2,3       | 0,1                                         | 0,4       | 0,0       | 210                              | 210       | 150       | 0,5                                           | 2,8       | 0,0       |
| Islandia                  | 95,0                        | 100,0     | 94,2      | 13,4                | 43,4      | 9,6       | 39,2                                                | 18,6      | 42,6      | 3,4                                         | 24,5      | 0,0       | 229                              | 229       | 175       | 4,7                                           | 1,8       | 7,8       |
| Islas Salomón             | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 78,8                | 70,7      | 80,0      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 1,4                                         | 3,4       | 1,1       | 150                              | 150       | 120       | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Israel                    | 76,4                        | 98,5      | 73,0      | 20,8                | 73,0      | 9,2       | 11,8                                                | 2,8       | 13,7      | 9,9                                         | 0,3       | 11,8      | 560                              | 560       | 170       | 9,0                                           | 2,8       | 4,8       |
| Jamaica                   | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 49,8                | 97,4      | 42,5      | 0,6                                                 | 1,9       | 0,4       | 0,0                                         | 0,3       | 0,0       | 100                              | 100       | 100       | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Japón                     | 99,6                        | 100,0     | 99,5      | 2,9                 | 6,9       | 2,3       | 53,6                                                | 28,7      | 57,4      | 6,2                                         | 22,7      | 3,6       | 62                               | 62        | 30        | 8,5                                           | 8,4       | 10,4      |
| Jordania                  | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 16,3                | 23,7      | 15,2      | 5,6                                                 | 0,9       | 6,3       | 0,2                                         | 1,0       | 0,0       | 200                              | 200       | 30        | 0,5                                           | 3,5       | 0,0       |

*Nota:* Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del sistema armonizado tienen al menos un derecho no *ad valorem*. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

*Fuente:* OMC - BID.

## Apéndice - Cuadro 1

## Perfil de los aranceles NMF consolidados finales de los Miembros de la OMC (continuación)

(Porcentaje)

| Mercados de importación | Alcance de la consolidación |           |           | Promedio aritmético |           |           | Proporción de subpartidas del SA libres de derechos |           |           | Proporción de derechos no <i>ad valorem</i> |           |           | Derecho máximo <i>ad valorem</i> |           |           | Proporción de máximos arancelarios nacionales |           |           |
|-------------------------|-----------------------------|-----------|-----------|---------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------------|-----------|-----------|---------------------------------------------|-----------|-----------|----------------------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------|-----------|-----------|
|                         | Todos                       | Agrícolas | No agríc. | Todos               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                       | Agrícolas | No agríc. | Todos                            | Agrícolas | No agríc. | Todos                                         | Agrícolas | No agríc. |
| Kenya                   | 14,6                        | 100,0     | 1,6       | 95,7                | 100,0     | 54,8      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 100                              | 100       | 100       | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Kuwait                  | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 100,0               | 100,0     | 100,0     | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 100                              | 100       | 100       | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Lesotho                 | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 78,6                | 200,0     | 60,0      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 200                              | 200       | 200       | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Letonia                 | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 12,7                | 34,6      | 9,4       | 14,3                                                | 2,1       | 16,1      | 0,1                                         | 0,4       | 0,0       | 55                               | 55        | 55        | 8,6                                           | 0,0       | 1,5       |
| Lituania                | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 9,3                 | 15,2      | 8,4       | 22,5                                                | 9,7       | 24,5      | 0,4                                         | 3,0       | 0,0       | 100                              | 100       | 30        | 2,2                                           | 4,1       | 0,3       |
| Macao, China            | 26,8                        | 100,0     | 15,6      | 0,0                 | 0,0       | 0,0       | 100,0                                               | 100,0     | 100,0     | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 0                                | 0         | 0         | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Madagascar              | 29,7                        | 100,0     | 18,9      | 27,4                | 30,0      | 25,3      | 0,1                                                 | 0,0       | 0,2       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 30                               | 30        | 30        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Malasia                 | 83,7                        | 99,9      | 81,2      | 14,5                | 12,2      | 14,9      | 6,2                                                 | 12,1      | 5,1       | 4,5                                         | 27,4      | 0,2       | 168                              | 168       | 40        | 0,6                                           | 4,1       | 0,0       |
| Malawi                  | 31,2                        | 100,0     | 20,7      | 76,1                | 121,7     | 42,4      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 125                              | 125       | 125       | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Maldivas                | 97,1                        | 100,0     | 96,7      | 36,9                | 48,0      | 35,1      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 300                              | 300       | 300       | 2,6                                           | 6,9       | 1,9       |
| Malí                    | 40,6                        | 100,0     | 31,6      | 28,8                | 59,2      | 14,2      | 1,3                                                 | 0,0       | 2,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 75                               | 75        | 60        | 0,0                                           | 0,0       | 9,1       |
| Malta                   | 97,2                        | 100,0     | 96,8      | 48,3                | 34,3      | 49,1      | 0,3                                                 | 2,2       | 0,0       | 8,9                                         | 64,8      | 0,0       | 88                               | 88        | 88        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Marruecos               | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 41,3                | 54,5      | 39,2      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 289                              | 289       | 45        | 1,4                                           | 6,6       | 0,0       |
| Mauricio                | 17,9                        | 100,0     | 5,3       | 93,8                | 119,6     | 19,5      | 18,2                                                | 0,0       | 70,3      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 122                              | 122       | 122       | 0,0                                           | 0,0       | 29,7      |
| Mauritania              | 39,3                        | 100,0     | 30,1      | 19,6                | 37,7      | 10,5      | 1,4                                                 | 0,0       | 2,1       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 75                               | 75        | 75        | 3,8                                           | 0,0       | 0,1       |
| México                  | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 34,9                | 35,1      | 34,9      | 0,2                                                 | 0,3       | 0,2       | 1,0                                         | 7,5       | 0,0       | 72                               | 72        | 50        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Moldova                 | 100,0                       | 99,9      | 100,0     | 6,7                 | 12,2      | 6,0       | 22,6                                                | 3,0       | 25,6      | 1,1                                         | 8,3       | 0,0       | 25                               | 25        | 20        | 0,0                                           | 0,0       | 0,1       |
| Mongolia                | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 17,6                | 18,9      | 17,3      | 1,5                                                 | 0,7       | 1,6       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 75                               | 75        | 30        | 0,0                                           | 0,3       | 0,0       |
| Mozambique              | 13,6                        | 100,0     | 0,5       | 97,5                | 100,0     | 11,3      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 100                              | 100       | 100       | 0,0                                           | 0,0       | 5,0       |
| Myanmar                 | 17,3                        | 100,0     | 4,7       | 83,6                | 102,8     | 22,3      | 5,4                                                 | 0,6       | 21,0      | 0,5                                         | 0,6       | 0,0       | 550                              | 550       | 550       | 2,7                                           | 3,4       | 1,4       |
| Namibia                 | 96,5                        | 99,5      | 96,0      | 19,1                | 39,8      | 15,8      | 15,1                                                | 22,4      | 13,9      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 597                              | 597       | 60        | 3,1                                           | 1,5       | 2,7       |
| Nicaragua               | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 41,7                | 43,5      | 41,5      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 200                              | 200       | 100       | 0,1                                           | 0,6       | 0,0       |
| Níger                   | 96,8                        | 100,0     | 96,3      | 44,3                | 83,1      | 38,1      | 0,6                                                 | 0,0       | 0,7       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 200                              | 200       | 200       | 3,1                                           | 0,0       | 0,0       |
| Nigeria                 | 19,3                        | 100,0     | 6,9       | 118,4               | 150,0     | 48,8      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 150                              | 150       | 150       | 0,0                                           | 0,0       | 0,3       |
| Noruega                 | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 3,0                 | 1,2       | 3,1       | 42,3                                                | 21,4      | 45,5      | 12,2                                        | 75,2      | 2,5       | 26                               | 26        | 14        | 11,1                                          | 5,0       | 12,1      |
| Nueva Zelandia          | 99,9                        | 100,0     | 99,9      | 10,3                | 5,7       | 11,0      | 42,5                                                | 51,3      | 41,1      | 4,1                                         | 0,7       | 4,6       | 55                               | 35        | 55        | 5,4                                           | 8,3       | 5,9       |
| Omán                    | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 13,8                | 28,0      | 11,6      | 3,6                                                 | 0,0       | 4,1       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 200                              | 200       | 20        | 1,5                                           | 7,5       | 0,0       |
| Pakistán                | 44,3                        | 92,6      | 37,0      | 52,4                | 97,1      | 35,3      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 200                              | 200       | 100       | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Panamá                  | 99,9                        | 99,8      | 99,9      | 23,5                | 27,7      | 22,9      | 2,0                                                 | 0,3       | 2,2       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 260                              | 260       | 81        | 0,3                                           | 1,7       | 0,0       |
| Papua Nueva Guinea      | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 31,8                | 43,2      | 30,1      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,9                                         | 6,4       | 0,1       | 100                              | 100       | 100       | 0,4                                           | 0,0       | 0,3       |

*Nota:* Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del sistema armonizado tienen al menos un derecho no *ad valorem*. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

*Fuente:* OMC - BID.

| Mercados de importación      | Alcance de la consolidación |           |           | Promedio aritmético |           |           | Proporción de subpartidas del SA libres de derechos |           |           | Proporción de derechos no <i>ad valorem</i> |           |           | Derecho máximo <i>ad valorem</i> |           |           | Proporción de máximos arancelarios nacionales |           |           |
|------------------------------|-----------------------------|-----------|-----------|---------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------------|-----------|-----------|---------------------------------------------|-----------|-----------|----------------------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------|-----------|-----------|
|                              | Todos                       | Agrícolas | No agríc. | Todos               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                       | Agrícolas | No agríc. | Todos                            | Agrícolas | No agríc. | Todos                                         | Agrícolas | No agríc. |
| Paraguay                     | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 33,5                | 33,2      | 33,6      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 35                               | 35        | 35        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Perú                         | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 30,1                | 30,8      | 30,0      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 68                               | 68        | 30        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Polonia                      | 96,2                        | 99,9      | 95,7      | 11,8                | 32,9      | 9,6       | 4,2                                                 | 2,3       | 4,5       | 5,0                                         | 36,5      | 0,0       | 230                              | 230       | 38        | 2,7                                           | 2,9       | 0,0       |
| Qatar                        | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 16,0                | 25,7      | 14,5      | 0,9                                                 | 0,0       | 1,1       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 200                              | 200       | 200       | 0,8                                           | 5,6       | 0,0       |
| República Centrafricana      | 62,5                        | 100,0     | 56,8      | 36,2                | 30,0      | 37,9      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 70                               | 30        | 70        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| República Checa              | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 5,0                 | 10,0      | 4,2       | 18,7                                                | 38,7      | 15,7      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 125                              | 125       | 29        | 3,5                                           | 8,4       | 1,8       |
| República Dominicana         | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 34,9                | 39,6      | 34,2      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 99                               | 99        | 40        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| República Eslovaca           | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 5,0                 | 10,0      | 4,2       | 18,7                                                | 38,7      | 15,7      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 125                              | 125       | 29        | 3,5                                           | 8,4       | 1,8       |
| República Kirguisa           | 99,9                        | 100,0     | 99,9      | 7,4                 | 12,3      | 6,7       | 19,7                                                | 1,2       | 22,5      | 0,5                                         | 2,4       | 0,2       | 30                               | 30        | 20        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Rumania                      | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 40,4                | 98,4      | 31,6      | 0,4                                                 | 0,1       | 0,5       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 333                              | 333       | 220       | 4,3                                           | 3,4       | 0,0       |
| Rwanda                       | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 89,5                | 74,3      | 91,8      | 0,8                                                 | 3,0       | 0,5       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 100                              | 80        | 100       | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Saint Kitts y Nevis          | 97,9                        | 100,0     | 97,6      | 75,9                | 108,7     | 70,8      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 250                              | 250       | 170       | 0,1                                           | 0,0       | 0,0       |
| San Vicente y las Granadinas | 99,7                        | 100,0     | 99,7      | 62,5                | 114,6     | 54,6      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 250                              | 250       | 206       | 0,2                                           | 0,0       | 0,5       |
| Santa Lucía                  | 99,6                        | 100,0     | 99,5      | 61,9                | 114,6     | 53,9      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 250                              | 250       | 206       | 0,2                                           | 0,0       | 0,5       |
| Senegal                      | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 30,0                | 29,8      | 30,0      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 30                               | 30        | 30        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Sierra Leona                 | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 47,4                | 40,3      | 48,5      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 80                               | 80        | 80        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Singapur                     | 69,2                        | 100,0     | 64,5      | 6,9                 | 9,5       | 6,3       | 22,4                                                | 3,1       | 26,9      | 0,7                                         | 3,8       | 0,0       | 10                               | 10        | 10        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Sri Lanka                    | 37,8                        | 100,0     | 28,3      | 29,8                | 49,7      | 19,3      | 0,5                                                 | 0,0       | 0,7       | 1,7                                         | 2,7       | 1,1       | 100                              | 60        | 100       | 0,1                                           | 0,0       | 1,6       |
| Sudáfrica                    | 96,5                        | 99,5      | 96,0      | 19,1                | 39,8      | 15,8      | 15,1                                                | 22,4      | 13,9      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 597                              | 597       | 60        | 3,1                                           | 1,5       | 2,7       |
| Suiza                        | 99,8                        | 100,0     | 99,7      | 0,0                 | 0,0       | 0,0       | 15,1                                                | 17,4      | 14,8      | 84,9                                        | 82,6      | 85,2      | 0                                | 0         | 0         | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Suriname                     | 26,3                        | 100,0     | 15,1      | 18,5                | 19,9      | 17,0      | 3,0                                                 | 0,0       | 6,0       | 0,1                                         | 0,0       | 0,1       | 40                               | 20        | 40        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Swazilandia                  | 96,5                        | 99,5      | 96,0      | 19,1                | 39,8      | 15,8      | 15,1                                                | 22,4      | 13,9      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 597                              | 597       | 60        | 3,1                                           | 1,5       | 2,7       |
| Tailandia                    | 74,7                        | 100,0     | 70,9      | 25,7                | 35,5      | 24,2      | 3,0                                                 | 0,7       | 3,5       | 25,4                                        | 45,5      | 21,1      | 226                              | 226       | 80        | 1,2                                           | 2,1       | 0,5       |
| Taipei Chino                 | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 6,1                 | 15,3      | 4,8       | 28,4                                                | 24,5      | 29,0      | 2,3                                         | 11,1      | 0,9       | 500                              | 500       | 90        | 4,9                                           | 3,8       | 2,4       |
| Tanzania                     | 13,3                        | 99,8      | 0,1       | 120,0               | 120,0     | 120,0     | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 120                              | 120       | 120       | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Togo                         | 14,0                        | 100,0     | 0,9       | 80,0                | 80,0      | 80,0      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 80                               | 80        | 80        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Trinidad y Tabago            | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 55,7                | 90,2      | 50,5      | 1,4                                                 | 4,9       | 0,9       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 156                              | 156       | 100       | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Túnez                        | 57,4                        | 98,8      | 51,1      | 57,8                | 116,0     | 40,6      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 200                              | 200       | 180       | 1,9                                           | 0,0       | 0,1       |
| Turquía                      | 47,3                        | 100,0     | 39,3      | 29,4                | 60,2      | 17,5      | 5,4                                                 | 0,0       | 7,5       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 225                              | 225       | 102       | 5,6                                           | 4,6       | 1,7       |
| Uganda                       | 15,8                        | 100,0     | 3,0       | 73,3                | 77,7      | 50,8      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 80                               | 80        | 80        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Unión Europea                | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 4,1                 | 5,8       | 3,9       | 24,3                                                | 26,7      | 23,9      | 6,0                                         | 40,8      | 0,7       | 75                               | 75        | 26        | 3,1                                           | 5,2       | 7,1       |
| Uruguay                      | 100,0                       | 100,0     | 100,0     | 31,7                | 33,9      | 31,3      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 55                               | 55        | 35        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Venezuela                    | 99,9                        | 99,0      | 100,0     | 36,8                | 55,7      | 33,9      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 135                              | 135       | 40        | 1,9                                           | 0,0       | 0,0       |
| Zambia                       | 16,8                        | 100,0     | 4,1       | 106,4               | 123,3     | 42,7      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 125                              | 125       | 125       | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Zimbabue                     | 21,0                        | 100,0     | 9,0       | 94,1                | 143,4     | 11,0      | 7,5                                                 | 1,2       | 18,3      | 2,5                                         | 2,8       | 2,0       | 150                              | 150       | 150       | 0,0                                           | 0,0       | 5,3       |

*Nota:* Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del sistema armonizado tienen al menos un derecho no *ad valorem*. Los detalles de la metodología de cálculo se encuentran en las notas técnicas.

*Fuente:* OMC - BID.

**Apéndice - Cuadro 2**  
**Perfil de los aranceles NMF aplicados**  
(Porcentaje)

| Mercados de importación | Año  | Promedio aritmético |           |           | Proporción de subpartidas del SA libres de derechos |           |           | Proporción de derechos no <i>ad valorem</i> |           |           | Derecho <i>ad valorem</i> máximo |           |           | Proporción de máximos arancelarios nacionales |           |           |
|-------------------------|------|---------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------------|-----------|-----------|---------------------------------------------|-----------|-----------|----------------------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------|-----------|-----------|
|                         |      | Todos               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                       | Agrícolas | No agríc. | Todos                            | Agrícolas | No agríc. | Todos                                         | Agrícolas | No agríc. |
| Albania                 | 2001 | 7,5                 | 9,0       | 7,2       | 1,0                                                 | 0,0       | 1,1       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 15                               | 15        | 15        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Angola *                | 2002 | 8,8                 | 9,7       | 8,7       | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 1,3                                         | 0,4       | 1,4       | 35                               | 35        | 35        | 5,7                                           | 9,3       | 5,2       |
| Antigua y Barbuda *     | 2003 | 9,6                 | 14,7      | 8,8       | 11,1                                                | 21,0      | 9,2       | 2,8                                         | 0,7       | 3,2       | 70                               | 45        | 70        | 4,0                                           | 16,4      | 1,6       |
| Arabia Saudita *        | 2003 | 6,0                 | 6,3       | 6,0       | 5,7                                                 | 19,9      | 2,9       | 1,0                                         | 5,3       | 0,1       | 100                              | 100       | 20        | 6,6                                           | 7,3       | 6,5       |
| Argelia *               | 2003 | 18,7                | 23,4      | 18,0      | 1,7                                                 | 0,2       | 1,9       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 30                               | 30        | 30        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Argentina *             | 2003 | 14,2                | 10,3      | 14,8      | 6,4                                                 | 8,1       | 6,2       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 35                               | 20        | 35        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Armenia *               | 2001 | 3,0                 | 7,2       | 2,3       | 70,3                                                | 27,9      | 76,8      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 10                               | 10        | 10        | 29,7                                          | 72,1      | 23,2      |
| Australia *             | 2003 | 4,2                 | 1,1       | 4,6       | 45,7                                                | 69,5      | 42,1      | 2,4                                         | 8,0       | 1,6       | 25                               | 5         | 25        | 11,3                                          | 0,0       | 12,9      |
| Azerbaiyán *            | 2002 | 8,7                 | 12,7      | 8,1       | 1,1                                                 | 0,1       | 1,4       | 8,1                                         | 21,7      | 4,3       | 35                               | 35        | 22        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Bahamas                 | 2002 | 30,5                | 24,3      | 31,5      | 5,9                                                 | 17,1      | 4,2       | 0,1                                         | 0,1       | 0,1       | 210                              | 210       | 100       | 0,3                                           | 0,4       | 0,3       |
| Bahrein *               | 2001 | 7,8                 | 9,0       | 7,6       | 3,1                                                 | 7,2       | 2,2       | 0,1                                         | 0,7       | 0,0       | 125                              | 125       | 50        | 0,6                                           | 3,2       | 0,1       |
| Bangladesh *            | 2003 | 19,5                | 21,7      | 19,2      | 7,2                                                 | 9,0       | 6,9       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 33                               | 33        | 33        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Barbados *              | 2003 | 13,1                | 33,0      | 10,2      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 3,8                                         | 8,5       | 2,9       | 243                              | 243       | 145       | 3,3                                           | 12,1      | 1,6       |
| Belarús                 | 2001 | 10,0                | 9,0       | 10,1      | 0,7                                                 | 1,2       | 0,6       | 11,9                                        | 23,2      | 10,1      | 25                               | 25        | 25        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Belice *                | 2003 | 10,5                | 17,8      | 9,4       | 9,3                                                 | 12,2      | 8,7       | 0,3                                         | 1,4       | 0,0       | 91                               | 91        | 70        | 8,1                                           | 28,1      | 4,2       |
| Benin *                 | 2003 | 12,0                | 14,5      | 11,6      | 1,3                                                 | 0,0       | 1,5       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 20                               | 20        | 20        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Bermudas *              | 2001 | 17,5                | 7,9       | 18,9      | 5,1                                                 | 18,0      | 3,1       | 0,6                                         | 3,1       | 0,3       | 75                               | 34        | 75        | 0,2                                           | 0,0       | 0,2       |
| Bhután *                | 2002 | 16,6                | 20,1      | 16,1      | 7,0                                                 | 14,7      | 5,8       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 100                              | 100       | 30        | 0,5                                           | 3,9       | 0,0       |
| Bolivia                 | 2002 | 9,4                 | 10,0      | 9,3       | 3,9                                                 | 0,0       | 4,5       | 0,1                                         | 0,0       | 0,1       | 10                               | 10        | 10        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Bosnia y Herzegovina *  | 2001 | 6,0                 | 4,9       | 6,2       | 27,3                                                | 31,0      | 26,8      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 15                               | 15        | 15        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Botswana                | 2002 | 5,8                 | 9,1       | 5,3       | 50,7                                                | 40,4      | 52,3      | 14,4                                        | 13,3      | 14,6      | 55                               | 55        | 43        | 11,2                                          | 5,8       | 10,4      |
| Brasil                  | 2002 | 13,8                | 11,7      | 14,1      | 2,6                                                 | 2,6       | 2,6       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 55                               | 55        | 35        | 0,0                                           | 0,3       | 0,0       |
| Brunei Darussalam       | 2001 | 2,6                 | 0,0       | 3,0       | 77,1                                                | 94,7      | 74,4      | 0,8                                         | 4,7       | 0,2       | 200                              | 30        | 200       | 13,7                                          | 0,6       | 15,7      |
| Bulgaria                | 2003 | 9,9                 | 18,1      | 8,8       | 12,6                                                | 15,8      | 12,1      | 1,4                                         | 10,6      | 0,0       | 75                               | 75        | 27        | 2,7                                           | 2,3       | 0,1       |
| Burkina Faso *          | 2003 | 12,0                | 14,5      | 11,6      | 1,3                                                 | 0,0       | 1,5       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 20                               | 20        | 20        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Burundi                 | 2002 | 30,8                | 55,2      | 27,1      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,2                                         | 0,6       | 0,1       | 100                              | 100       | 100       | 11,9                                          | 0,0       | 8,2       |
| Camboya *               | 2002 | 16,4                | 19,7      | 15,9      | 4,2                                                 | 3,3       | 4,4       | 0,2                                         | 0,1       | 0,2       | 120                              | 50        | 120       | 0,2                                           | 0,0       | 0,2       |
| Camerún                 | 2001 | 18,0                | 22,0      | 17,5      | 0,6                                                 | 0,0       | 0,7       | 0,1                                         | 0,6       | 0,0       | 30                               | 30        | 30        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Canadá                  | 2002 | 4,1                 | 3,1       | 4,2       | 39,9                                                | 49,6      | 38,5      | 2,9                                         | 20,1      | 0,3       | 238                              | 238       | 25        | 9,5                                           | 8,0       | 10,2      |
| Chad *                  | 2002 | 18,0                | 22,3      | 17,4      | 0,6                                                 | 0,0       | 0,7       | 0,1                                         | 0,5       | 0,0       | 30                               | 30        | 30        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |

Nota: \* Datos aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 26/03/2004.

Fuentes: OMC - BID y UNCTAD.

| Mercados de importación   | Año  | Promedio aritmético |           |           | Proporción de subpartidas del SA libres de derechos |           |           | Proporción de derechos no <i>ad valorem</i> |           |           | Derecho <i>ad valorem</i> máximo |           |           | Proporción de máximos arancelarios nacionales |           |           |
|---------------------------|------|---------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------------|-----------|-----------|---------------------------------------------|-----------|-----------|----------------------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------|-----------|-----------|
|                           |      | Todos               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                       | Agrícolas | No agríc. | Todos                            | Agrícolas | No agríc. | Todos                                         | Agrícolas | No agríc. |
| Chile                     | 2003 | 6,0                 | 6,0       | 5,9       | 0,7                                                 | 0,0       | 0,8       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 6                                | 6         | 6         | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| China                     | 2002 | 12,4                | 19,2      | 11,3      | 3,2                                                 | 2,5       | 3,3       | 0,5                                         | 0,6       | 0,5       | 71                               | 71        | 51        | 1,6                                           | 2,6       | 0,9       |
| Chipre                    | 2002 | 6,2                 | 20,5      | 4,6       | 18,4                                                | 25,5      | 17,3      | 4,8                                         | 35,6      | 0,1       | 261                              | 261       | 100       | 4,7                                           | 8,0       | 1,9       |
| Colombia                  | 2003 | 12,3                | 14,9      | 11,9      | 1,1                                                 | 0,0       | 1,3       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 35                               | 20        | 35        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Congo *                   | 2002 | 18,0                | 22,3      | 17,4      | 0,6                                                 | 0,0       | 0,7       | 0,1                                         | 0,5       | 0,0       | 30                               | 30        | 30        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Congo, Rep. Dem. *        | 2003 | 12,0                | 13,1      | 11,9      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,5                                         | 0,4       | 0,5       | 30                               | 20        | 30        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Corea, Rep. de            | 2003 | 11,6                | 42,1      | 7,0       | 5,7                                                 | 1,7       | 6,3       | 0,5                                         | 3,0       | 0,1       | 897                              | 897       | 50        | 2,7                                           | 6,5       | 0,0       |
| Costa Rica                | 2001 | 5,5                 | 12,0      | 4,6       | 48,5                                                | 23,2      | 52,3      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 154                              | 154       | 48        | 1,3                                           | 7,8       | 17,6      |
| Côte d'Ivoire             | 2002 | 12,0                | 13,9      | 11,7      | 1,3                                                 | 0,0       | 1,5       | 0,2                                         | 0,0       | 0,2       | 20                               | 20        | 20        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Croacia                   | 2002 | 4,9                 | 10,0      | 4,3       | 45,3                                                | 18,8      | 49,3      | 2,5                                         | 18,7      | 0,0       | 64                               | 64        | 33        | 6,1                                           | 6,2       | 7,6       |
| Cuba                      | 2003 | 10,9                | 10,9      | 10,9      | 5,8                                                 | 9,0       | 5,3       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 30                               | 30        | 30        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Djibouti *                | 2002 | 31,0                | 20,4      | 32,6      | 1,4                                                 | 9,6       | 0,1       | 2,7                                         | 2,1       | 2,8       | 40                               | 40        | 40        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Dominica *                | 2003 | 9,9                 | 19,8      | 8,4       | 22,4                                                | 23,5      | 22,2      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 165                              | 148       | 165       | 7,3                                           | 30,1      | 2,9       |
| Ecuador                   | 2002 | 11,9                | 14,7      | 11,5      | 2,3                                                 | 1,4       | 2,4       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 35                               | 20        | 35        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Egipto *                  | 2002 | 19,9                | 22,8      | 19,4      | 0,5                                                 | 0,0       | 0,6       | 10,6                                        | 0,8       | 12,1      | 600                              | 600       | 135       | 0,7                                           | 2,2       | 0,4       |
| El Salvador *             | 2002 | 6,9                 | 10,8      | 6,3       | 47,8                                                | 24,6      | 51,9      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 40                               | 40        | 30        | 5,9                                           | 7,9       | 5,5       |
| Eslovenia                 | 2002 | 9,6                 | 11,3      | 9,3       | 10,0                                                | 14,6      | 9,3       | 1,5                                         | 11,4      | 0,0       | 45                               | 45        | 27        | 0,9                                           | 4,6       | 0,0       |
| Estados Unidos            | 2002 | 3,9                 | 5,1       | 3,7       | 30,9                                                | 26,2      | 31,6      | 0,3                                         | 1,4       | 0,1       | 350                              | 350       | 59        | 7,9                                           | 7,8       | 7,9       |
| Estonia                   | 2002 | 1,7                 | 12,2      | 0,1       | 93,5                                                | 52,8      | 99,7      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 59                               | 59        | 25        | 6,1                                           | 8,7       | 0,3       |
| Etiopía *                 | 2002 | 18,8                | 22,4      | 18,3      | 3,1                                                 | 0,0       | 3,6       | 0,1                                         | 0,3       | 0,1       | 40                               | 40        | 40        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Ex Rep. Yug. de Macedonia | 2001 | 12,6                | 19,1      | 11,7      | 0,6                                                 | 1,2       | 0,6       | 1,5                                         | 10,5      | 0,1       | 60                               | 60        | 35        | 2,8                                           | 9,6       | 0,0       |
| Federación de Rusia       | 2001 | 9,9                 | 8,9       | 10,1      | 0,7                                                 | 1,2       | 0,6       | 11,9                                        | 23,2      | 10,1      | 20                               | 20        | 20        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Filipinas                 | 2003 | 4,7                 | 8,0       | 4,3       | 2,1                                                 | 0,0       | 2,4       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 50                               | 50        | 30        | 2,9                                           | 9,3       | 1,8       |
| Gabón *                   | 2002 | 18,0                | 22,3      | 17,4      | 0,6                                                 | 0,0       | 0,7       | 0,1                                         | 0,5       | 0,0       | 30                               | 30        | 30        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Georgia *                 | 1999 | 10,6                | 11,9      | 10,4      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,2                                         | 0,0       | 0,2       | 12                               | 12        | 12        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Ghana *                   | 2000 | 14,6                | 20,1      | 13,8      | 13,5                                                | 3,3       | 15,1      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 279                              | 40        | 279       | 0,2                                           | 0,0       | 0,2       |
| Granada *                 | 2003 | 10,5                | 17,0      | 9,4       | 5,6                                                 | 11,7      | 4,4       | 3,0                                         | 0,5       | 3,5       | 40                               | 40        | 40        | 6,7                                           | 26,9      | 2,7       |
| Guatemala *               | 2002 | 6,2                 | 10,0      | 5,6       | 46,8                                                | 23,1      | 51,0      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 40                               | 40        | 21        | 2,0                                           | 3,9       | 1,6       |
| Guinea                    | 1998 | 6,5                 | 6,6       | 6,4       | 0,6                                                 | 0,0       | 0,7       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 7                                | 7         | 7         | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Guinea Ecuatorial *       | 2002 | 18,0                | 22,3      | 17,4      | 0,6                                                 | 0,0       | 0,7       | 0,1                                         | 0,5       | 0,0       | 30                               | 30        | 30        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Guinea-Bissau *           | 2003 | 12,0                | 14,5      | 11,6      | 1,3                                                 | 0,0       | 1,5       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 20                               | 20        | 20        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Guyana                    | 2002 | 11,0                | 20,1      | 9,6       | 4,0                                                 | 8,9       | 3,3       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 100                              | 100       | 70        | 6,4                                           | 3,4       | 3,3       |
| Honduras                  | 2002 | 7,0                 | 10,3      | 6,5       | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 55                               | 55        | 35        | 0,5                                           | 1,6       | 14,0      |
| Hong Kong, China          | 2003 | 0,0                 | 0,0       | 0,0       | 100,0                                               | 100,0     | 100,0     | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 0                                | 0         | 0         | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Hungría                   | 2002 | 9,5                 | 26,2      | 7,0       | 10,7                                                | 7,8       | 11,1      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 128                              | 128       | 78        | 6,5                                           | 0,9       | 1,5       |

*Nota:* \* Datos aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 26/03/2004.

*Fuentes:* OMC - BID y UNCTAD.

## Apéndice - Cuadro 2

## Perfil de los aranceles NMF aplicados (continuación)

(Porcentaje)

| Mercados de importación   | Año  | Promedio aritmético |           |           | Proporción de subpartidas del SA libres de derechos |           |           | Proporción de derechos no <i>ad valorem</i> |           |           | Derecho <i>ad valorem</i> máximo |           |           | Proporción de máximos arancelarios nacionales |           |           |
|---------------------------|------|---------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------------|-----------|-----------|---------------------------------------------|-----------|-----------|----------------------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------|-----------|-----------|
|                           |      | Todos               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                       | Agrícolas | No agríc. | Todos                            | Agrícolas | No agríc. | Todos                                         | Agrícolas | No agríc. |
| India                     | 2002 | 29,0                | 36,9      | 27,7      | 1,0                                                 | 2,5       | 0,8       | 5,3                                         | 0,3       | 6,0       | 182                              | 182       | 160       | 1,3                                           | 1,3       | 0,4       |
| Indonesia                 | 2002 | 6,9                 | 8,2       | 6,7       | 19,3                                                | 10,4      | 20,6      | 0,2                                         | 0,7       | 0,1       | 170                              | 170       | 170       | 0,9                                           | 2,9       | 0,6       |
| Iran, Rep. Islámica del * | 2003 | 27,3                | 34,1      | 26,3      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 1,1                                         | 0,0       | 1,3       | 435                              | 435       | 120       | 8,0                                           | 4,8       | 8,6       |
| Islandia *                | 2003 | 3,5                 | 10,9      | 2,4       | 70,2                                                | 55,5      | 74,5      | 0,6                                         | 2,7       | 0,0       | 76                               | 76        | 20        | 11,7                                          | 33,5      | 5,1       |
| Islas Salomón             | 1998 | 22,2                | 34,0      | 20,5      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 1,4                                         | 3,6       | 1,1       | 70                               | 70        | 70        | 7,2                                           | 0,0       | 5,5       |
| Israel                    | 1999 | 5,6                 | 15,9      | 4,0       | 40,8                                                | 30,3      | 42,4      | 18,2                                        | 30,0      | 16,4      | 250                              | 250       | 100       | 3,5                                           | 6,9       | 1,8       |
| Jamahiriya Árabe Libia *  | 2002 | 17,0                | 23,0      | 16,2      | 30,6                                                | 33,8      | 30,1      | 2,1                                         | 6,1       | 1,4       | 400                              | 300       | 400       | 5,5                                           | 4,4       | 5,7       |
| Jamaica *                 | 2003 | 7,2                 | 15,9      | 5,9       | 58,5                                                | 39,9      | 62,6      | 0,6                                         | 0,1       | 0,7       | 75                               | 75        | 40        | 9,0                                           | 32,6      | 3,8       |
| Japón                     | 2002 | 3,2                 | 7,3       | 2,7       | 45,1                                                | 29,2      | 47,5      | 6,2                                         | 22,6      | 3,7       | 50                               | 50        | 30        | 8,6                                           | 8,8       | 9,6       |
| Jordania *                | 2003 | 13,1                | 19,8      | 12,1      | 42,4                                                | 27,5      | 44,8      | 0,2                                         | 0,9       | 0,1       | 180                              | 180       | 30        | 0,4                                           | 3,0       | 0,0       |
| Kazajstán *               | 1996 | 9,5                 | 9,0       | 9,5       | 31,3                                                | 21,6      | 33,8      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 100                              | 100       | 100       | 3,8                                           | 2,2       | 4,1       |
| Kenya                     | 2001 | 17,1                | 20,1      | 16,6      | 3,1                                                 | 0,1       | 3,6       | 0,0                                         | 0,1       | 0,0       | 100                              | 100       | 45        | 0,1                                           | 0,4       | 0,0       |
| Kuwait *                  | 2002 | 3,6                 | 1,7       | 3,9       | 12,5                                                | 78,6      | 2,2       | 2,1                                         | 4,7       | 1,7       | 100                              | 100       | 4         | 0,2                                           | 1,3       | 0,0       |
| Letonia *                 | 2001 | 3,5                 | 11,8      | 2,2       | 32,8                                                | 6,7       | 39,9      | 0,1                                         | 0,3       | 0,0       | 88                               | 88        | 25        | 19,9                                          | 56,5      | 10,0      |
| Líbano *                  | 2002 | 5,4                 | 14,7      | 4,0       | 38,2                                                | 17,4      | 41,4      | 0,3                                         | 0,1       | 0,3       | 75                               | 70        | 75        | 7,5                                           | 25,7      | 4,7       |
| Lituania                  | 2002 | 3,3                 | 9,7       | 2,4       | 75,0                                                | 42,4      | 79,9      | 0,4                                         | 3,2       | 0,0       | 87                               | 87        | 33        | 17,0                                          | 14,2      | 15,7      |
| Macao, China              | 2003 | 0,0                 | 0,0       | 0,0       | 100,0                                               | 100,0     | 100,0     | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 0                                | 0         | 0         | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Madagascar                | 2000 | 5,7                 | 5,7       | 5,7       | 33,6                                                | 28,7      | 34,3      | 0,4                                         | 0,1       | 0,5       | 30                               | 20        | 30        | 7,3                                           | 2,4       | 8,1       |
| Malasia                   | 2001 | 7,3                 | 2,1       | 8,1       | 53,3                                                | 66,0      | 51,4      | 0,8                                         | 4,9       | 0,2       | 300                              | 30        | 300       | 10,3                                          | 8,7       | 10,8      |
| Malawi                    | 2000 | 13,4                | 14,8      | 13,2      | 3,8                                                 | 11,4      | 2,6       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 30                               | 25        | 30        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Maldivas                  | 2002 | 20,2                | 18,3      | 20,5      | 0,1                                                 | 0,4       | 0,0       | 0,0                                         | 0,1       | 0,0       | 200                              | 50        | 200       | 0,9                                           | 0,0       | 1,1       |
| Malí *                    | 2003 | 12,0                | 14,5      | 11,6      | 1,3                                                 | 0,0       | 1,5       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 20                               | 20        | 20        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Malta                     | 2002 | 5,7                 | 4,3       | 5,9       | 16,7                                                | 52,7      | 11,3      | 0,5                                         | 0,1       | 0,6       | 80                               | 80        | 25        | 1,4                                           | 13,5      | 0,5       |
| Marruecos                 | 2002 | 30,2                | 48,6      | 27,5      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,3                                         | 2,4       | 0,0       | 339                              | 339       | 50        | 1,0                                           | 3,2       | 0,0       |
| Mauricio                  | 2001 | 19,0                | 19,7      | 18,9      | 55,4                                                | 43,0      | 57,3      | 0,1                                         | 0,1       | 0,0       | 80                               | 80        | 80        | 16,2                                          | 12,1      | 16,9      |
| Mauritania                | 2001 | 10,6                | 12,4      | 10,3      | 13,0                                                | 11,7      | 13,3      | 0,1                                         | 0,0       | 0,1       | 20                               | 20        | 20        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| México                    | 2003 | 18,0                | 24,5      | 17,1      | 1,2                                                 | 2,3       | 1,0       | 1,1                                         | 6,5       | 0,3       | 260                              | 260       | 35        | 0,8                                           | 4,2       | 0,0       |
| Moldova *                 | 2001 | 4,9                 | 10,3      | 4,1       | 46,1                                                | 11,2      | 51,3      | 0,7                                         | 2,6       | 0,5       | 25                               | 25        | 15        | 15,2                                          | 46,5      | 10,5      |
| Mongolia                  | 2002 | 6,9                 | 7,0       | 6,9       | 1,0                                                 | 0,4       | 1,0       | 0,1                                         | 0,4       | 0,0       | 15                               | 15        | 7         | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Montserrat *              | 1999 | 18,1                | 21,4      | 17,0      | 5,8                                                 | 11,1      | 4,7       | 56,7                                        | 30,5      | 61,8      | 52                               | 52        | 40        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |

Nota: \* Datos aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 26/03/2004.

Fuentes: OMC - BID y UNCTAD.

| Mercados de importación        | Año  | Promedio aritmético |           |           | Proporción de subpartidas del SA libres de derechos |           |           | Proporción de derechos no <i>ad valorem</i> |           |           | Derecho <i>ad valorem</i> máximo |           |           | Proporción de máximos arancelarios nacionales |           |           |
|--------------------------------|------|---------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------------|-----------|-----------|---------------------------------------------|-----------|-----------|----------------------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------|-----------|-----------|
|                                |      | Todos               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                       | Agrícolas | No agríc. | Todos                            | Agrícolas | No agríc. | Todos                                         | Agrícolas | No agríc. |
| Mozambique *                   | 2003 | 12,1                | 16,7      | 11,4      | 2,2                                                 | 0,8       | 2,4       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 25                               | 25        | 25        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Myanmar                        | 2002 | 5,5                 | 8,5       | 5,0       | 3,0                                                 | 6,6       | 2,5       | 0,2                                         | 0,6       | 0,1       | 40                               | 40        | 40        | 5,2                                           | 3,2       | 5,5       |
| Namibia                        | 2002 | 5,8                 | 9,1       | 5,3       | 50,7                                                | 40,4      | 52,3      | 14,4                                        | 13,3      | 14,6      | 55                               | 55        | 43        | 11,2                                          | 5,8       | 10,4      |
| Nepal                          | 2002 | 13,6                | 13,4      | 13,7      | 0,9                                                 | 1,6       | 0,8       | 0,4                                         | 1,6       | 0,2       | 130                              | 130       | 130       | 0,7                                           | 0,1       | 0,8       |
| Nicaragua                      | 2002 | 4,7                 | 9,1       | 4,1       | 49,1                                                | 23,0      | 53,1      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 170                              | 170       | 15        | 18,4                                          | 2,2       | 15,3      |
| Níger                          | 2002 | 12,1                | 14,0      | 11,9      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 1,3                                         | 0,0       | 1,5       | 20                               | 20        | 20        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Nigeria *                      | 2002 | 30,0                | 53,9      | 26,3      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,5                                         | 0,3       | 0,6       | 150                              | 150       | 100       | 5,2                                           | 34,1      | 0,7       |
| Noruega                        | 2003 | 1,2                 | 6,9       | 0,7       | 86,2                                                | 34,2      | 94,1      | 8,6                                         | 64,5      | 0,1       | 555                              | 555       | 15        | 5,8                                           | 1,9       | 5,8       |
| Nueva Zelandia *               | 2003 | 3,2                 | 1,7       | 3,4       | 54,2                                                | 60,0      | 53,3      | 4,1                                         | 7,9       | 3,5       | 19                               | 7         | 19        | 7,5                                           | 0,0       | 8,7       |
| Omán                           | 2001 | 5,7                 | 10,2      | 5,0       | 5,0                                                 | 29,8      | 1,2       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 100                              | 100       | 100       | 1,1                                           | 7,4       | 0,0       |
| Pakistán *                     | 2003 | 17,1                | 20,4      | 16,6      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,7                                         | 4,9       | 0,1       | 200                              | 200       | 150       | 0,8                                           | 2,1       | 0,6       |
| Panamá                         | 2002 | 8,3                 | 14,8      | 7,4       | 30,0                                                | 18,2      | 31,8      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 1000                             | 1000      | 1000      | 1,2                                           | 3,8       | 0,3       |
| Papua Nueva Guinea *           | 2003 | 6,0                 | 14,9      | 4,6       | 76,3                                                | 45,7      | 81,7      | 1,0                                         | 6,2       | 0,1       | 75                               | 70        | 75        | 22,7                                          | 48,1      | 18,3      |
| Paraguay                       | 2003 | 12,5                | 11,4      | 12,6      | 2,2                                                 | 2,6       | 2,2       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 32                               | 32        | 28        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Perú *                         | 2000 | 13,7                | 17,2      | 13,1      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 30                               | 30        | 20        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Polonia                        | 2003 | 13,4                | 39,8      | 10,1      | 4,8                                                 | 3,0       | 5,1       | 4,4                                         | 31,0      | 0,4       | 544                              | 544       | 277       | 4,0                                           | 4,5       | 1,1       |
| Qatar *                        | 2002 | 4,2                 | 4,9       | 4,1       | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 70                               | 70        | 20        | 0,5                                           | 1,3       | 0,3       |
| Rep. Dem. Popular Lao *        | 2001 | 9,6                 | 19,2      | 8,2       | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,4                                         | 1,2       | 0,2       | 40                               | 40        | 40        | 7,5                                           | 41,4      | 2,3       |
| República Árabe Siria *        | 2002 | 19,6                | 21,3      | 19,4      | 0,6                                                 | 0,0       | 0,7       | 0,3                                         | 0,2       | 0,3       | 200                              | 150       | 200       | 8,4                                           | 10,3      | 8,0       |
| República Centroafricana *     | 2002 | 18,0                | 22,3      | 17,4      | 0,6                                                 | 0,0       | 0,7       | 0,1                                         | 0,5       | 0,0       | 30                               | 30        | 30        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| República Checa                | 2003 | 4,9                 | 10,0      | 4,1       | 20,2                                                | 40,2      | 17,1      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 125                              | 125       | 29        | 3,7                                           | 9,0       | 1,6       |
| República Dominicana           | 2002 | 8,5                 | 13,0      | 7,8       | 13,6                                                | 16,8      | 13,1      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 40                               | 40        | 25        | 0,4                                           | 2,8       | 0,0       |
| República Eslovaca             | 2002 | 5,0                 | 10,0      | 4,3       | 19,2                                                | 40,4      | 15,9      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 125                              | 125       | 29        | 3,5                                           | 9,3       | 1,7       |
| República Kirguisa             | 2001 | 4,8                 | 5,9       | 4,6       | 54,9                                                | 43,3      | 56,7      | 0,3                                         | 2,1       | 0,0       | 65                               | 20        | 65        | 4,8                                           | 4,4       | 4,8       |
| Rumania *                      | 2001 | 16,9                | 24,1      | 15,8      | 9,4                                                 | 5,5       | 10,5      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 248                              | 248       | 90        | 1,7                                           | 8,3       | 0,0       |
| Rwanda                         | 2002 | 19,2                | 14,5      | 19,9      | 5,0                                                 | 0,0       | 5,7       | 0,4                                         | 0,0       | 0,4       | 30                               | 30        | 30        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Saint Kitts y Nevis *          | 2003 | 9,4                 | 13,2      | 8,8       | 23,5                                                | 24,8      | 23,3      | 0,4                                         | 1,8       | 0,1       | 400                              | 400       | 70        | 3,3                                           | 14,4      | 1,1       |
| San Vicente y las Granadinas * | 2003 | 9,8                 | 15,7      | 8,9       | 8,5                                                 | 11,4      | 7,9       | 0,5                                         | 1,6       | 0,3       | 40                               | 40        | 40        | 6,1                                           | 25,6      | 2,3       |
| Santa Lucía                    | 2002 | 8,9                 | 14,8      | 8,0       | 40,0                                                | 27,9      | 41,9      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 95                               | 45        | 95        | 7,3                                           | 1,3       | 11,4      |
| Senegal                        | 2002 | 12,0                | 13,9      | 11,7      | 1,3                                                 | 0,0       | 1,5       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 20                               | 20        | 20        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Serbia y Montenegro *          | 2001 | 14,4                | 22,3      | 13,2      | 0,8                                                 | 3,7       | 0,4       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 40                               | 40        | 40        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Seychelles *                   | 2001 | 28,3                | 40,0      | 26,5      | 0,6                                                 | 4,3       | 0,0       | 1,6                                         | 2,7       | 1,4       | 225                              | 205       | 225       | 4,5                                           | 9,3       | 3,8       |
| Singapur                       | 2002 | 0,0                 | 0,0       | 0,0       | 100,0                                               | 99,7      | 100,0     | 0,0                                         | 0,3       | 0,0       | 0                                | 0         | 0         | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Sri Lanka                      | 2001 | 8,2                 | 19,0      | 6,7       | 37,2                                                | 11,5      | 41,2      | 0,6                                         | 4,3       | 0,0       | 100                              | 100       | 25        | 17,2                                          | 0,6       | 10,5      |
| Sudáfrica                      | 2002 | 5,8                 | 9,1       | 5,3       | 50,7                                                | 40,4      | 52,3      | 14,4                                        | 13,3      | 14,6      | 55                               | 55        | 43        | 11,2                                          | 5,8       | 10,4      |

*Nota:* \* Datos aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 26/03/2004.

*Fuentes:* OMC - BID y UNCTAD.

## Apéndice - Cuadro 2

## Perfil de los aranceles NMF aplicados (continuación)

(Porcentaje)

| Mercados de importación | Año  | Promedio aritmético |           |           | Proporción de subpartidas del SA libres de derechos |           |           | Proporción de derechos no <i>ad valorem</i> |           |           | Derecho <i>ad valorem</i> máximo |           |           | Proporción de máximos arancelarios nacionales |           |           |
|-------------------------|------|---------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------------|-----------|-----------|---------------------------------------------|-----------|-----------|----------------------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------------|-----------|-----------|
|                         |      | Todos               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                               | Agrícolas | No agríc. | Todos                                       | Agrícolas | No agríc. | Todos                            | Agrícolas | No agríc. | Todos                                         | Agrícolas | No agríc. |
| Sudán *                 | 2002 | 24,5                | 34,9      | 22,9      | 0,5                                                 | 1,2       | 0,4       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 45                               | 45        | 45        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Suiza                   | 2002 | 0,0                 | 0,0       | 0,0       | 16,4                                                | 19,5      | 15,9      | 83,6                                        | 80,5      | 84,1      | 0                                | 0         | 0         | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Suriname *              | 2000 | 17,5                | 23,5      | 14,5      | 5,3                                                 | 10,4      | 4,3       | 74,8                                        | 43,6      | 80,9      | 50                               | 50        | 40        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Swazilandia             | 2002 | 5,8                 | 9,1       | 5,3       | 50,7                                                | 40,4      | 52,3      | 14,4                                        | 13,3      | 14,6      | 55                               | 55        | 43        | 11,2                                          | 5,8       | 10,4      |
| Tailandia *             | 2001 | 16,1                | 29,0      | 14,2      | 3,6                                                 | 7,9       | 3,0       | 0,7                                         | 3,3       | 0,4       | 80                               | 65        | 80        | 2,6                                           | 7,9       | 1,9       |
| Taipei Chino            | 2003 | 6,9                 | 16,3      | 5,5       | 15,6                                                | 23,2      | 14,4      | 2,3                                         | 11,1      | 0,9       | 740                              | 740       | 98        | 3,5                                           | 3,8       | 2,5       |
| Tanzania *              | 2003 | 13,6                | 18,5      | 12,8      | 33,3                                                | 21,6      | 35,3      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 25                               | 25        | 25        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Tayikistán *            | 2002 | 8,3                 | 9,6       | 8,1       | 0,9                                                 | 0,7       | 1,0       | 2,4                                         | 10,9      | 0,0       | 30                               | 20        | 30        | 0,8                                           | 0,0       | 1,1       |
| Togo                    | 2002 | 12,0                | 14,0      | 11,7      | 1,2                                                 | 0,0       | 1,4       | 0,0                                         | 0,1       | 0,0       | 20                               | 20        | 20        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Trinidad y Tabago *     | 2003 | 7,9                 | 15,7      | 6,7       | 44,2                                                | 37,3      | 45,8      | 0,0                                         | 0,2       | 0,0       | 70                               | 60        | 70        | 9,7                                           | 31,3      | 4,6       |
| Túnez *                 | 2003 | 28,6                | 70,4      | 22,1      | 14,3                                                | 2,5       | 17,5      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 215                              | 215       | 43        | 5,1                                           | 24,5      | 0,0       |
| Turkmenistán *          | 2002 | 5,1                 | 13,5      | 3,8       | 80,1                                                | 52,8      | 87,7      | 1,7                                         | 6,9       | 0,3       | 150                              | 150       | 100       | 14,4                                          | 36,0      | 8,4       |
| Turquía *               | 2003 | 10,0                | 42,9      | 5,0       | 19,1                                                | 12,0      | 20,7      | 2,0                                         | 8,8       | 0,5       | 228                              | 228       | 65        | 11,0                                          | 45,2      | 2,8       |
| Ucrania *               | 2002 | 7,0                 | 10,8      | 6,8       | 16,3                                                | 8,4       | 18,4      | 16,4                                        | 66,5      | 3,4       | 70                               | 70        | 50        | 6,6                                           | 12,6      | 5,1       |
| Uganda *                | 2003 | 8,6                 | 12,1      | 8,1       | 19,9                                                | 3,4       | 22,4      | 0,2                                         | 0,4       | 0,1       | 15                               | 15        | 15        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Unión Europea           | 2004 | 4,2                 | 5,9       | 4,0       | 24,3                                                | 25,9      | 24,0      | 5,9                                         | 39,9      | 0,7       | 75                               | 75        | 26        | 3,2                                           | 4,1       | 7,2       |
| Uruguay                 | 2002 | 12,8                | 11,6      | 13,0      | 2,2                                                 | 2,6       | 2,2       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 55                               | 55        | 23        | 0,0                                           | 0,4       | 0,0       |
| Uzbekistán *            | 2001 | 11,0                | 10,2      | 11,1      | 40,1                                                | 58,1      | 37,3      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 100                              | 30        | 100       | 0,1                                           | 0,0       | 0,1       |
| Vanuatu *               | 2002 | 13,8                | 15,7      | 13,5      | 20,0                                                | 31,1      | 18,3      | 2,5                                         | 10,1      | 1,3       | 250                              | 55        | 250       | 1,0                                           | 3,9       | 0,6       |
| Venezuela               | 2002 | 12,7                | 14,8      | 12,4      | 0,6                                                 | 0,0       | 0,7       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 35                               | 20        | 35        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Viet Nam *              | 2002 | 16,4                | 23,9      | 15,3      | 32,0                                                | 12,8      | 34,8      | 0,1                                         | 0,0       | 0,1       | 100                              | 100       | 100       | 10,4                                          | 20,9      | 8,9       |
| Yemen *                 | 2000 | 12,8                | 15,2      | 12,4      | 0,0                                                 | 0,0       | 0,0       | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 90                               | 25        | 90        | 0,3                                           | 0,0       | 0,3       |
| Zambia *                | 2003 | 14,0                | 18,8      | 13,2      | 21,4                                                | 2,1       | 24,3      | 0,0                                         | 0,0       | 0,0       | 25                               | 25        | 25        | 0,0                                           | 0,0       | 0,0       |
| Zimbabwe                | 2002 | 16,6                | 25,7      | 15,2      | 4,1                                                 | 1,3       | 4,5       | 7,4                                         | 4,1       | 7,9       | 100                              | 100       | 80        | 1,1                                           | 1,7       | 1,1       |

Nota: \* Datos aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 26/03/2004.

Fuentes: OMC - BID y UNCTAD.



# Apéndice - Cuadro 3

## Promedio de los aranceles NMF aplicados y consolidados para los productos agrícolas, por categorías de productos utilizadas en las negociaciones comerciales multilaterales (Porcentaje)

| Mercados de importación   | (12)                |           | (13)                                            |           | (14)                               |           | (15)                                                  |           | (16)      |           | (17)                     |           |
|---------------------------|---------------------|-----------|-------------------------------------------------|-----------|------------------------------------|-----------|-------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|--------------------------|-----------|
|                           | Frutas y hortalizas |           | Café, té, yerba mate, cacao y sus preparaciones |           | Azúcares y artículos de confitería |           | Especias, cereales y otras preparaciones alimenticias |           | Cereales  |           | Animales y sus productos |           |
|                           | Aplicados           | Consolid. | Aplicados                                       | Consolid. | Aplicados                          | Consolid. | Aplicados                                             | Consolid. | Aplicados | Consolid. | Aplicados                | Consolid. |
| Albania                   | 11,0                | 12,0      | 11,9                                            | 14,2      | 6,3                                | 7,3       | 11,0                                                  | 12,5      | 2,0       | 5,0       | 9,0                      | 10,0      |
| Angola *                  | 6,3                 | 49,7      | 18,5                                            | 55,0      | 5,0                                | 55,0      | 15,0                                                  | 55,0      | 2,0       | 50,0      | 10,3                     | 53,5      |
| Antigua y Barbuda *       | 20,5                | 116,8     | 10,5                                            | 100,0     | 20,0                               | 100,0     | 17,2                                                  | 100,0     | 8,0       | 100,0     | 21,7                     | 104,1     |
| Arabia Saudita *          | 3,3                 | -         | 5,7                                             | -         | 6,1                                | -         | 6,5                                                   | -         | 0,6       | -         | 7,0                      | -         |
| Argelia *                 | 28,5                | -         | 26,5                                            | -         | 25,0                               | -         | 28,9                                                  | -         | 8,9       | -         | 28,0                     | -         |
| Argentina *               | 10,4                | 34,2      | 13,8                                            | 34,2      | 16,5                               | 33,9      | 12,6                                                  | 33,8      | 5,7       | 31,1      | 8,9                      | 27,6      |
| Armenia *                 | 10,0                | 15,0      | 10,0                                            | 14,2      | 10,0                               | 14,7      | 8,8                                                   | 15,0      | 0,0       | 15,0      | 7,9                      | 14,9      |
| Australia *               | 1,8                 | 4,1       | 1,0                                             | 3,9       | 1,9                                | 7,3       | 1,2                                                   | 2,2       | 0,0       | 0,8       | 0,4                      | 1,6       |
| Azerbaiyán *              | 14,2                | -         | 14,8                                            | -         | 13,1                               | -         | 14,5                                                  | -         | 10,1      | -         | 13,6                     | -         |
| Bahamas                   | 26,1                | -         | 17,6                                            | -         | 21,5                               | -         | 27,3                                                  | -         | 17,2      | -         | 8,9                      | -         |
| Bahrein *                 | 4,9                 | 35,0      | 5,0                                             | 35,0      | 5,0                                | 35,0      | 5,0                                                   | 36,9      | 4,7       | 35,0      | 4,3                      | 35,0      |
| Bangladesh *              | 26,4                | 189,2     | 31,6                                            | 187,5     | 31,3                               | 190,6     | 25,6                                                  | 195,6     | 8,9       | 158,1     | 20,6                     | 192,6     |
| Barbados *                | 39,5                | 108,0     | 16,8                                            | 100,0     | 20,3                               | 105,5     | 19,3                                                  | 100,1     | 17,8      | 100,0     | 87,0                     | 137,1     |
| Belarús                   | 12,0                | -         | 7,5                                             | -         | 5,5                                | -         | 10,1                                                  | -         | 5,0       | -         | 4,4                      | -         |
| Belice *                  | 24,5                | 101,9     | 9,2                                             | 100,0     | 20,8                               | 100,6     | 19,1                                                  | 99,8      | 10,5      | 103,1     | 28,3                     | 104,8     |
| Benin *                   | 19,4                | 60,0      | 15,6                                            | 60,0      | 11,3                               | 60,0      | 16,3                                                  | 59,7      | 5,9       | 60,0      | 19,0                     | 60,0      |
| Bermudas *                | 4,7                 | -         | 8,7                                             | -         | 13,8                               | -         | 5,5                                                   | -         | 0,0       | -         | 5,1                      | -         |
| Bhután *                  | 18,2                | -         | 25,8                                            | -         | 23,8                               | -         | 20,3                                                  | -         | 0,0       | -         | 10,6                     | -         |
| Bolivia                   | 10,0                | 40,0      | 10,0                                            | 40,0      | 10,0                               | 40,0      | 10,0                                                  | 40,0      | 10,0      | 40,0      | 9,9                      | 39,8      |
| Bosnia y Herzegovina *    | 5,5                 | -         | 4,0                                             | -         | 6,4                                | -         | 4,7                                                   | -         | 1,8       | -         | 7,9                      | -         |
| Botswana                  | 10,3                | 30,1      | 9,2                                             | 68,9      | 4,2                                | 73,7      | 10,6                                                  | 41,2      | 2,5       | 28,8      | 16,1                     | 44,2      |
| Brasil                    | 12,2                | 34,3      | 14,8                                            | 34,1      | 18,0                               | 34,4      | 14,0                                                  | 40,5      | 7,0       | 48,3      | 10,3                     | 38,2      |
| Brunei Darussalam         | 0,0                 | 27,5      | 0,9                                             | 21,9      | 0,0                                | 27,5      | 0,0                                                   | 21,3      | 0,0       | 27,5      | 0,0                      | 26,9      |
| Bulgaria                  | 27,8                | 47,7      | 23,9                                            | 21,2      | 21,0                               | 28,8      | 22,3                                                  | 48,0      | 16,4      | 27,7      | 18,4                     | 41,0      |
| Burkina Faso *            | 19,4                | 100,0     | 15,6                                            | 100,0     | 11,3                               | 100,0     | 16,3                                                  | 98,4      | 5,9       | 100,0     | 19,0                     | 100,0     |
| Burundi                   | 61,6                | 100,0     | 92,5                                            | 97,9      | 24,0                               | 82,8      | 45,9                                                  | 95,5      | 40,0      | 100,0     | 100,0                    | 100,0     |
| Camboya *                 | 13,7                | ...       | 27,0                                            | ...       | 12,3                               | ...       | 23,6                                                  | ...       | 11,9      | ...       | 29,3                     | ...       |
| Camerún                   | 29,8                | 80,0      | 29,9                                            | 80,0      | 20,0                               | 80,0      | 25,4                                                  | 80,0      | 15,5      | 80,0      | 21,5                     | 80,0      |
| Canadá                    | 2,9                 | 3,0       | 1,4                                             | 1,8       | 4,3                                | 7,1       | 3,8                                                   | 4,3       | 11,5      | 15,5      | 3,9                      | 5,5       |
| Chad *                    | 29,8                | 80,0      | 29,9                                            | 80,0      | 20,0                               | 80,0      | 25,4                                                  | 80,0      | 15,5      | 80,0      | 21,5                     | 80,0      |
| Chile                     | 6,0                 | 25,0      | 6,0                                             | 25,0      | 6,0                                | 43,3      | 6,0                                                   | 25,1      | 6,0       | 25,4      | 6,0                      | 25,0      |
| China                     | 18,3                | 16,1      | 19,5                                            | 14,9      | 33,6                               | 27,4      | 23,3                                                  | 20,4      | 33,7      | 27,1      | 17,0                     | 14,8      |
| Chipre                    | 46,4                | 89,3      | 13,0                                            | 45,7      | 24,6                               | 50,0      | 26,5                                                  | 59,3      | 0,0       | 170,0     | 27,5                     | 32,8      |
| Colombia                  | 15,9                | 72,8      | 17,9                                            | 70,0      | 16,8                               | 106,8     | 17,0                                                  | 96,4      | 13,0      | 138,0     | 17,2                     | 98,9      |
| Congo *                   | 29,8                | 30,0      | 29,9                                            | 30,0      | 20,0                               | 30,0      | 25,4                                                  | 30,0      | 15,5      | 30,0      | 21,5                     | 30,0      |
| Congo, Rep. Dem. *        | 15,6                | 100,0     | 16,9                                            | 100,0     | 13,1                               | 100,0     | 15,1                                                  | 97,2      | 7,5       | 65,0      | 13,4                     | 100,0     |
| Corea, Rep. de            | 53,6                | 60,4      | 54,4                                            | 74,1      | 19,4                               | 24,6      | 93,6                                                  | 130,7     | 188,4     | 249,8     | 22,6                     | 27,3      |
| Costa Rica                | 13,7                | 43,1      | 12,4                                            | 46,0      | 20,6                               | 45,0      | 9,8                                                   | 42,1      | 10,9      | 34,0      | 23,0                     | 57,0      |
| Côte d'Ivoire             | 19,3                | 15,0      | 15,6                                            | 15,0      | 11,3                               | 15,0      | 16,0                                                  | 14,5      | 5,9       | 15,0      | 18,8                     | 13,4      |
| Croacia                   | 12,3                | 11,9      | 8,3                                             | 8,0       | 10,9                               | 14,9      | 9,7                                                   | 11,0      | 7,3       | 7,7       | 17,6                     | 19,3      |
| Cuba                      | 10,1                | 39,1      | 21,0                                            | 40,0      | 20,3                               | 40,0      | 13,0                                                  | 38,0      | 6,0       | 35,3      | 9,6                      | 39,5      |
| Djibouti *                | 11,0                | 40,0      | 31,4                                            | 40,0      | 21,3                               | 40,0      | 22,3                                                  | 39,6      | 5,0       | 40,0      | 17,0                     | 40,0      |
| Dominica *                | 29,9                | 112,0     | 28,1                                            | 118,8     | 19,5                               | 112,5     | 20,1                                                  | 112,6     | 8,0       | 112,5     | 15,8                     | 118,5     |
| Ecuador                   | 15,9                | 24,9      | 17,9                                            | 26,7      | 14,5                               | 35,4      | 17,0                                                  | 26,5      | 12,2      | 31,2      | 17,1                     | 29,7      |
| Egipto *                  | 28,4                | 40,1      | 28,2                                            | 36,9      | 20,9                               | 37,5      | 22,9                                                  | 31,0      | 7,8       | 11,3      | 32,4                     | 44,6      |
| El Salvador *             | 12,9                | 39,3      | 13,4                                            | 51,3      | 25,2                               | 66,3      | 10,5                                                  | 35,8      | 10,9      | 36,6      | 14,0                     | 51,5      |
| Emiratos Árabes Unidos    | ...                 | 15,0      | ...                                             | 15,0      | ...                                | 15,0      | ...                                                   | 15,0      | ...       | 15,0      | ...                      | 37,8      |
| Eslovenia                 | 14,6                | 24,5      | 10,4                                            | 19,9      | 20,3                               | 29,8      | 14,4                                                  | 25,4      | 6,4       | 20,2      | 16,4                     | 29,9      |
| Estados Unidos            | 6,0                 | 7,8       | 4,9                                             | 2,6       | 13,0                               | 6,2       | 4,1                                                   | 3,1       | 1,5       | 2,2       | 3,3                      | 3,4       |
| Estonia                   | 17,1                | 20,8      | 0,0                                             | 13,2      | 0,0                                | 21,6      | 23,1                                                  | 28,2      | 13,9      | 21,5      | 24,4                     | 27,1      |
| Etiopía *                 | 22,4                | -         | 37,7                                            | -         | 9,4                                | -         | 31,0                                                  | -         | 5,0       | -         | 20,2                     | -         |
| Ex Rep. Yug. de Macedonia | 37,7                | 23,6      | 21,9                                            | 12,4      | 11,5                               | 6,6       | 17,8                                                  | 11,4      | 19,2      | 11,0      | 17,8                     | 11,3      |
| Federación de Rusia       | 11,9                | -         | 7,5                                             | -         | 5,0                                | -         | 10,1                                                  | -         | 5,0       | -         | 4,4                      | -         |
| Fiji                      | ...                 | 40,0      | ...                                             | 40,0      | ...                                | 40,0      | ...                                                   | 40,2      | ...       | 41,5      | ...                      | 40,0      |
| Filipinas                 | 7,1                 | 39,1      | 14,0                                            | 41,2      | 15,8                               | 44,7      | 6,1                                                   | 36,6      | 16,7      | 36,7      | 21,7                     | 36,6      |

Nota: \* Datos sobre los aranceles aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. + Todos los tipos de derechos son no *ad valorem*. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 26/3/2004.

Fuentes: OMC - BID y UNCTAD.

# Apéndice - Cuadro 3

## Promedio de los aranceles NMF aplicados y consolidados para los productos agrícolas, por categorías de productos utilizadas en las negociaciones comerciales multilaterales (continuación)

(Porcentaje)

| (18)                                                   |           | (19)                                                      |           | (20)                           |           | (21)              |           | (22)      |           | (23)                          |           | Mercados de importación  |
|--------------------------------------------------------|-----------|-----------------------------------------------------------|-----------|--------------------------------|-----------|-------------------|-----------|-----------|-----------|-------------------------------|-----------|--------------------------|
| Semillas oleaginosas, grasas y aceites y sus productos |           | Flores cortadas, plantas, materias vegetales, gomas, etc. |           | Bebidas y líquidos alcohólicos |           | Productos lácteos |           | Tabaco    |           | Los demás productos agrícolas |           |                          |
| Aplicados                                              | Consolid. | Aplicados                                                 | Consolid. | Aplicados                      | Consolid. | Aplicados         | Consolid. | Aplicados | Consolid. | Aplicados                     | Consolid. |                          |
| 6,6                                                    | 2,8       | 8,6                                                       | 9,6       | 14,7                           | 11,6      | 10,8              | 10,0      | 10,4      | 15,3      | 6,0                           | 6,6       | Albania                  |
| 5,0                                                    | 48,6      | 5,7                                                       | 55,0      | 23,4                           | 55,0      | 5,0               | 55,0      | 23,3      | 55,0      | 8,1                           | 55,0      | Angola *                 |
| 16,4                                                   | 101,5     | 3,7                                                       | 100,0     | 21,2                           | 114,1     | 5,2               | 100,0     | 20,6      | 101,6     | 3,3                           | 100,0     | Antigua y Barbuda *      |
| 5,6                                                    | -         | 4,4                                                       | -         | 7,9                            | -         | 5,6               | -         | 100,0     | -         | 4,6                           | -         | Arabia Saudita *         |
| 19,5                                                   | -         | 7,9                                                       | -         | 27,0                           | -         | 22,4              | -         | 25,0      | -         | 14,4                          | -         | Argelia *                |
| 7,8                                                    | 34,6      | 5,9                                                       | 31,9      | 17,3                           | 35,0      | 15,1              | 35,0      | 16,8      | 35,0      | 7,0                           | 30,5      | Argentina *              |
| 5,8                                                    | 13,6      | 5,3                                                       | 15,0      | 10,0                           | 15,0      | 10,0              | 15,0      | 6,7       | 15,0      | 1,9                           | 14,6      | Armenia *                |
| 1,5                                                    | 2,9       | 0,2                                                       | 1,2       | 4,2                            | 9,7       | 0,2               | 0,9       | 0,0       | 14,9      | 0,3                           | 2,2       | Australia *              |
| 8,6                                                    | -         | 11,3                                                      | -         | 17,5                           | -         | 14,9              | -         | 15,0      | -         | 11,8                          | -         | Azerbaiyán *             |
| 20,0                                                   | -         | 25,1                                                      | -         | 23,8                           | -         | 16,5              | -         | 61,7      | -         | 33,3                          | -         | Bahamas                  |
| 6,4                                                    | 35,0      | 4,0                                                       | 35,0      | 57,7                           | 77,6      | 5,0               | 35,0      | 100,0     | 56,7      | 7,3                           | 35,0      | Bahrein *                |
| 18,6                                                   | 186,5     | 12,7                                                      | 200,0     | 32,1                           | 200,0     | 31,5              | 149,8     | 26,7      | 200,0     | 12,1                          | 184,8     | Bangladesh *             |
| 25,7                                                   | 136,6     | 7,9                                                       | 100,0     | 44,8                           | 102,7     | 61,8              | 116,4     | 5,0       | 100,0     | 6,9                           | 100,4     | Barbados *               |
| 8,3                                                    | -         | 9,3                                                       | -         | 17,9                           | -         | 14,8              | -         | 12,5      | -         | 6,4                           | -         | Belarús                  |
| 15,6                                                   | 100,1     | 6,4                                                       | 100,0     | 41,7                           | 104,0     | 5,2               | 100,0     | 5,0       | 106,7     | 5,1                           | 100,4     | Belize *                 |
| 10,7                                                   | 81,4      | 5,9                                                       | 60,0      | 19,9                           | 58,4      | 16,3              | 38,8      | 12,2      | 64,4      | 6,8                           | 60,3      | Benín *                  |
| 5,9                                                    | -         | 15,6                                                      | -         | 9,2                            | -         | 3,0               | -         | 33,5      | -         | 14,3                          | -         | Bermudas *               |
| 20,0                                                   | -         | 4,4                                                       | -         | 66,3                           | -         | 27,0              | -         | 100,0     | -         | 12,9                          | -         | Bhután *                 |
| 10,0                                                   | 40,0      | 10,0                                                      | 40,0      | 10,0                           | 40,0      | 10,0              | 40,0      | 10,0      | 40,0      | 10,0                          | 40,0      | Bolivia                  |
| 2,5                                                    | -         | 0,7                                                       | -         | 14,4                           | -         | 9,9               | -         | 15,0      | -         | 1,3                           | -         | Bosnia y Herzegovina *   |
| 7,7                                                    | 45,6      | 5,1                                                       | 8,9       | 18,9                           | 123,9     | 0,0               | 20,0      | 35,3      | 50,7      | 2,3                           | 14,8      | Botswana                 |
| 9,2                                                    | 34,6      | 7,3                                                       | 33,0      | 19,0                           | 38,2      | 18,6              | 48,9      | 18,3      | 37,9      | 8,6                           | 28,9      | Brasil                   |
| 0,0                                                    | 20,0      | 0,0                                                       | 20,0      | 0,0                            | 20,0      | 0,0               | 21,0      | 0,0       | 20,0      | 0,1                           | 20,0      | Brunei Darussalam        |
| 10,1                                                   | 22,9      | 3,9                                                       | 11,2      | 29,3                           | 57,4      | 33,4              | 79,8      | 34,7      | 87,8      | 5,9                           | 20,0      | Bulgaria                 |
| 10,7                                                   | 98,8      | 5,9                                                       | 100,0     | 19,9                           | 97,1      | 16,3              | 62,8      | 12,2      | 77,8      | 6,8                           | 100,0     | Burkina Faso *           |
| 23,6                                                   | 99,4      | 60,0                                                      | 91,6      | 77,0                           | 78,5      | 40,0              | 22,5      | 100,0     | 100,0     | 37,7                          | 99,6      | Burundi                  |
| 9,5                                                    | ...       | 17,4                                                      | ...       | 42,3                           | ...       | 30,8              | ...       | 33,6      | ...       | 15,7                          | ...       | Camboya *                |
| 19,3                                                   | 80,0      | 10,1                                                      | 80,0      | 28,8                           | 80,0      | 25,0              | 80,0      | 20,4      | 80,0      | 13,2                          | 80,0      | Camerún                  |
| 3,3                                                    | 3,6       | 0,8                                                       | 0,8       | 3,8                            | 4,7       | 7,4               | 7,5       | 7,3       | 7,3       | 0,9                           | 1,4       | Canadá                   |
| 19,3                                                   | 80,0      | 10,2                                                      | 80,0      | 28,8                           | 80,0      | 25,0              | 80,0      | 20,4      | 80,0      | 13,2                          | 80,0      | Chad *                   |
| 6,0                                                    | 29,1      | 6,0                                                       | 25,0      | 6,0                            | 25,0      | 6,0               | 29,2      | 6,0       | 25,0      | 6,0                           | 25,0      | Chile                    |
| 16,6                                                   | 11,6      | 10,9                                                      | 9,9       | 33,0                           | 21,4      | 24,5              | 12,2      | 39,3      | 33,3      | 13,1                          | 12,0      | China                    |
| 11,1                                                   | 58,6      | 6,6                                                       | 44,4      | 4,2                            | 43,3      | 0,0               | +         | 39,7      | 116,0     | 4,8                           | 45,4      | Chipre                   |
| 16,1                                                   | 132,5     | 8,7                                                       | 71,8      | 18,9                           | 91,6      | 19,3              | 136,7     | 17,2      | 70,0      | 8,9                           | 79,4      | Colombia                 |
| 19,3                                                   | 30,0      | 10,2                                                      | 30,0      | 28,8                           | 30,0      | 25,0              | 30,0      | 20,4      | 30,0      | 13,2                          | 30,0      | Congo *                  |
| 12,2                                                   | 100,0     | 6,6                                                       | 100,0     | 19,2                           | 100,0     | 13,5              | 80,0      | 15,0      | 100,0     | 7,9                           | 100,0     | .Congo, Rep. Dem *       |
| 14,0                                                   | 22,2      | 28,0                                                      | 35,1      | 31,6                           | 37,4      | 69,1              | 69,8      | 33,0      | 59,9      | 10,3                          | 14,5      | Corea, Rep. de           |
| 6,2                                                    | 27,6      | 1,9                                                       | 37,4      | 12,8                           | 47,1      | 54,4              | 84,8      | 13,7      | 41,7      | 3,1                           | 35,5      | Costa Rica               |
| 10,5                                                   | 14,6      | 5,9                                                       | 15,0      | 19,8                           | 14,8      | 16,3              | 9,1       | 12,2      | 48,4      | 6,9                           | 14,9      | Côte d'Ivoire            |
| 5,2                                                    | 3,1       | 6,9                                                       | 6,5       | 25,7                           | 10,3      | 21,0              | 19,6      | 22,6      | 24,1      | 3,3                           | 3,7       | Croacia                  |
| 8,2                                                    | 36,0      | 5,7                                                       | 38,8      | 25,0                           | 39,5      | 22,4              | 40,0      | 30,0      | 40,0      | 4,4                           | 30,5      | Cuba                     |
| 21,5                                                   | 41,4      | 25,3                                                      | 40,0      | 32,7                           | 190,6     | 18,1              | 45,2      | 33,0      | 51,1      | 27,2                          | 40,0      | Djibouti *               |
| 23,5                                                   | 119,7     | 4,6                                                       | 102,9     | 60,3                           | 124,2     | 5,7               | 100,0     | 30,0      | 116,7     | 3,5                           | 103,8     | Dominica *               |
| 15,5                                                   | 28,5      | 8,2                                                       | 18,9      | 19,0                           | 25,6      | 18,9              | 42,8      | 17,2      | 27,2      | 8,7                           | 18,5      | Ecuador                  |
| 10,9                                                   | 19,7      | 15,1                                                      | 19,6      | 41,8                           | 1427,1    | 18,8              | 23,5      | 68,8      | 20,0      | 13,7                          | 20,7      | Egipto *                 |
| 5,7                                                    | 49,8      | 1,9                                                       | 27,2      | 19,5                           | 50,6      | 25,6              | 38,9      | 10,1      | 74,0      | 3,2                           | 35,7      | El Salvador *            |
| ...                                                    | 19,9      | ...                                                       | 15,0      | ...                            | 116,5     | ...               | 15,0      | ...       | 200,0     | ...                           | 15,0      | Emiratos Árabes Unidos   |
| 4,0                                                    | 21,4      | 5,5                                                       | 22,4      | 27,5                           | 36,8      | 10,3              | 9,0       | 13,3      | 13,3      | 4,5                           | 18,5      | Eslovenia                |
| 4,3                                                    | 9,7       | 1,2                                                       | 1,2       | 6,3                            | 1,6       | 19,0              | 13,5      | 47,5      | 212,2     | 1,5                           | 0,8       | Estados Unidos           |
| 1,7                                                    | 3,8       | 4,0                                                       | 9,4       | 3,9                            | 14,6      | 32,6              | 32,5      | 0,0       | 10,3      | 2,1                           | 9,6       | Estonia                  |
| 19,5                                                   | -         | 17,9                                                      | -         | 34,7                           | -         | 27,5              | -         | 26,7      | -         | 14,5                          | -         | Etiopía *                |
| 5,0                                                    | 1,4       | 4,5                                                       | 3,5       | 48,1                           | 16,2      | 22,6              | 16,7      | 41,0      | 34,9      | 4,3                           | 1,5       | Ex Rep.Yug. de Macedonia |
| 8,3                                                    | -         | 9,3                                                       | -         | 11,3                           | -         | 14,8              | -         | 12,5      | -         | 6,4                           | -         | Federación de Rusia      |
| ...                                                    | 40,0      | ...                                                       | 40,0      | ...                            | 48,8      | ...               | 40,3      | ...       | 40,0      | ...                           | 40,0      | Fiji                     |
| 4,4                                                    | 36,6      | 3,1                                                       | 29,3      | 6,0                            | 44,8      | 4,1               | 26,4      | 6,1       | 45,3      | 3,1                           | 23,1      | Filipinas                |

Nota: \* Datos aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 26/03/2004.

Fuentes: OMC - BID y UNCTAD.

# Apéndice - Cuadro 3

## Promedio de los aranceles NMF aplicados y consolidados para los productos agrícolas, por categorías de productos utilizadas en las negociaciones comerciales multilaterales (continuación) (Porcentaje)

| Mercados de importación   | (12)                |           | (13)                                            |           | (14)                               |           | (15)                                                  |           | (16)      |           | (17)                     |           |
|---------------------------|---------------------|-----------|-------------------------------------------------|-----------|------------------------------------|-----------|-------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|--------------------------|-----------|
|                           | Frutas y hortalizas |           | Café, té, yerba mate, cacao y sus preparaciones |           | Azúcares y artículos de confitería |           | Especias, cereales y otras preparaciones alimenticias |           | Cereales  |           | Animales y sus productos |           |
|                           | Aplicados           | Consolid. | Aplicados                                       | Consolid. | Aplicados                          | Consolid. | Aplicados                                             | Consolid. | Aplicados | Consolid. | Aplicados                | Consolid. |
| Gabón *                   | 29,8                | 60,0      | 29,9                                            | 60,0      | 20,0                               | 60,0      | 25,4                                                  | 60,0      | 15,5      | 60,0      | 21,5                     | 60,0      |
| Gambia                    | ...                 | 110,0     | ...                                             | 110,0     | ...                                | 110,0     | ...                                                   | 110,0     | ...       | 110,0     | ...                      | 110,0     |
| Georgia *                 | 12,0                | 13,7      | 12,0                                            | 12,3      | 12,0                               | 11,6      | 12,0                                                  | 14,0      | 12,0      | 11,9      | 12,0                     | 11,8      |
| Ghana *                   | 20,6                | 99,0      | 28,3                                            | 90,8      | 12,0                               | 99,0      | 22,1                                                  | 98,3      | 17,5      | 87,9      | 19,3                     | 97,5      |
| Granada *                 | 25,8                | 106,5     | 16,3                                            | 116,7     | 20,3                               | 100,0     | 17,2                                                  | 108,9     | 8,0       | 78,1      | 22,2                     | 97,9      |
| Guatemala *               | 12,9                | 46,0      | 13,4                                            | 40,0      | 11,2                               | 70,0      | 10,1                                                  | 39,5      | 6,2       | 69,0      | 12,3                     | 76,0      |
| Guinea                    | 7,0                 | 40,0      | 7,0                                             | 40,0      | 7,0                                | 40,0      | 7,0                                                   | 39,4      | 5,8       | 40,0      | 6,0                      | 40,0      |
| Guinea Ecuatorial *       | 29,8                | -         | 29,9                                            | -         | 20,0                               | -         | 25,4                                                  | -         | 15,5      | -         | 21,5                     | -         |
| Guinea-Bissau *           | 19,4                | 40,0      | 15,6                                            | 40,0      | 11,3                               | 40,0      | 16,3                                                  | 40,0      | 5,9       | 40,0      | 19,0                     | 40,0      |
| Guyana                    | 26,0                | 100,0     | 16,8                                            | 100,0     | 20,9                               | 100,0     | 17,9                                                  | 100,0     | 9,8       | 100,0     | 26,5                     | 100,0     |
| Haití                     | ...                 | 33,5      | ...                                             | 24,2      | ...                                | 40,0      | ...                                                   | 26,7      | ...       | 36,3      | ...                      | 20,4      |
| Honduras                  | 13,5                | 32,4      | 13,7                                            | 33,5      | 12,1                               | 35,0      | 10,7                                                  | 33,1      | 13,5      | 32,4      | 14,9                     | 28,8      |
| Hong Kong, China          | 0,0                 | 0,0       | 0,0                                             | 0,0       | 0,0                                | 0,0       | 0,0                                                   | 0,0       | 0,0       | 0,0       | 0,0                      | 0,0       |
| Hungría                   | 32,4                | 33,2      | 26,8                                            | 31,4      | 60,8                               | 60,8      | 27,8                                                  | 29,8      | 21,9      | 27,1      | 37,9                     | 39,9      |
| India                     | 32,0                | 105,4     | 56,3                                            | 133,1     | 48,4                               | 124,7     | 34,6                                                  | 126,5     | 49,4      | 86,3      | 30,2                     | 105,0     |
| Indonesia                 | 5,0                 | 47,0      | 4,9                                             | 45,3      | 9,5                                | 58,3      | 5,2                                                   | 39,9      | 2,6       | 68,4      | 4,4                      | 44,0      |
| Irán, Rep. Islámica del * | 40,7                | -         | 30,2                                            | -         | 44,4                               | -         | 31,4                                                  | -         | 17,7      | -         | 38,9                     | -         |
| Islandia *                | 10,9                | 31,3      | 5,6                                             | 17,2      | 5,2                                | 88,1      | 8,6                                                   | 54,9      | 18,9      | 87,5      | 22,4                     | 229,0     |
| Islas Salomón             | 46,5                | 80,0      | 28,3                                            | 80,0      | 30,7                               | 61,3      | 26,5                                                  | 72,0      | 5,0       | 71,9      | 53,0                     | 87,0      |
| Israel                    | 26,9                | 117,0     | 1,3                                             | 9,1       | 1,3                                | 9,7       | 10,3                                                  | 52,0      | 5,1       | 37,2      | 28,5                     | 111,4     |
| Jamahiriya Árabe Libia *  | 32,2                | -         | 14,4                                            | -         | 26,6                               | -         | 13,2                                                  | -         | 4,7       | -         | 29,9                     | -         |
| Jamaica *                 | 25,0                | 100,0     | 15,6                                            | 100,0     | 19,1                               | 100,0     | 15,1                                                  | 100,0     | 6,7       | 100,0     | 22,8                     | 100,0     |
| Japón                     | 8,4                 | 8,4       | 11,7                                            | 11,4      | 10,2                               | 12,4      | 12,6                                                  | 11,1      | 1,0       | 1,5       | 7,0                      | 8,8       |
| Jordania *                | 26,2                | 24,3      | 23,1                                            | 20,5      | 12,7                               | 19,1      | 19,7                                                  | 21,1      | 6,3       | 7,5       | 14,9                     | 14,2      |
| Kazajstán *               | 12,9                | -         | 3,5                                             | -         | 6,4                                | -         | 8,8                                                   | -         | 0,8       | -         | 14,3                     | -         |
| Kenya                     | 26,9                | 100,0     | 16,1                                            | 100,0     | 33,9                               | 100,0     | 18,9                                                  | 100,0     | 24,7      | 100,0     | 20,7                     | 100,0     |
| Kuwait *                  | 0,0                 | 100,0     | 0,0                                             | 100,0     | 0,0                                | 100,0     | 0,0                                                   | 100,0     | 0,0       | 100,0     | 0,0                      | 100,0     |
| Lesotho                   | ...                 | 200,0     | ...                                             | 200,0     | ...                                | 200,0     | ...                                                   | 200,0     | ...       | 200,0     | ...                      | 200,0     |
| Letonia *                 | 10,9                | 41,5      | 6,6                                             | 30,0      | 3,4                                | 36,1      | 15,5                                                  | 35,2      | 8,1       | 36,3      | 24,1                     | 36,9      |
| Líbano *                  | 34,4                | -         | 7,7                                             | -         | 7,2                                | -         | 8,1                                                   | -         | 3,1       | -         | 10,9                     | -         |
| Lituania                  | 4,0                 | 11,3      | 7,4                                             | 11,5      | 26,2                               | 64,2      | 12,8                                                  | 17,3      | 10,6      | 16,9      | 28,3                     | 29,1      |
| Macao, China              | 0,0                 | 0,0       | 0,0                                             | 0,0       | 0,0                                | 0,0       | 0,0                                                   | 0,0       | 0,0       | 0,0       | 0,0                      | 0,0       |
| Madagascar                | 8,8                 | 30,0      | 11,1                                            | 30,0      | 6,4                                | 30,0      | 7,7                                                   | 30,0      | 0,3       | 30,0      | 4,7                      | 30,0      |
| Malasia                   | 2,9                 | 10,9      | 9,0                                             | 18,5      | 2,8                                | 25,0      | 2,6                                                   | 9,3       | 0,0       | 10,8      | 0,5                      | 34,4      |
| Malawi                    | 20,4                | 125,0     | 21,9                                            | 95,2      | 17,5                               | 125,0     | 22,0                                                  | 125,0     | 5,0       | 99,1      | 12,8                     | 125,0     |
| Maldivas                  | 15,1                | 30,0      | 16,7                                            | 30,0      | 13,1                               | 30,0      | 15,2                                                  | 31,5      | 14,1      | 30,0      | 21,6                     | 90,6      |
| Mali *                    | 19,4                | 60,0      | 15,6                                            | 60,0      | 11,3                               | 60,0      | 16,3                                                  | 59,2      | 5,9       | 60,0      | 19,0                     | 60,0      |
| Malta                     | 6,7                 | 24,2      | 4,2                                             | 38,0      | 11,8                               | +         | 6,5                                                   | 38,0      | 0,1       | +         | 2,0                      | +         |
| Marruecos                 | 48,6                | 34,0      | 43,3                                            | 34,0      | 35,1                               | 134,5     | 47,0                                                  | 51,2      | 18,5      | 82,9      | 126,9                    | 103,9     |
| Mauricio                  | 25,2                | 117,8     | 32,1                                            | 118,7     | 43,1                               | 122,0     | 22,5                                                  | 122,0     | 4,4       | 100,8     | 29,4                     | 119,9     |
| Mauritania                | 17,9                | 36,3      | 15,1                                            | 46,7      | 6,3                                | 50,0      | 14,6                                                  | 40,7      | 7,3       | 75,0      | 16,8                     | 42,0      |
| México                    | 21,5                | 37,6      | 42,1                                            | 40,0      | 73,7                               | 45,0      | 19,7                                                  | 36,9      | 32,7      | 37,0      | 42,3                     | 36,5      |
| Moldova *                 | 13,0                | 14,9      | 8,1                                             | 10,6      | 15,0                               | 13,8      | 10,1                                                  | 12,7      | 6,3       | 10,9      | 12,8                     | 14,5      |
| Mongolia                  | 7,1                 | 18,4      | 7,0                                             | 19,7      | 7,0                                | 19,7      | 7,2                                                   | 19,5      | 7,0       | 17,7      | 6,7                      | 14,4      |
| Montserrat *              | 30,6                | -         | 21,3                                            | -         | 28,5                               | -         | 26,1                                                  | -         | 9,4       | -         | 14,0                     | -         |
| Mozambique *              | 24,1                | 100,0     | 21,2                                            | 100,0     | 9,7                                | 100,0     | 19,4                                                  | 100,0     | 8,4       | 100,0     | 22,5                     | 100,0     |
| Myanmar                   | 13,1                | 152,0     | 14,0                                            | 151,3     | 7,3                                | 89,4      | 7,9                                                   | 98,1      | 0,9       | 11,5      | 11,4                     | 127,3     |
| Namibia                   | 10,3                | 30,1      | 9,2                                             | 68,9      | 4,2                                | 73,7      | 10,6                                                  | 41,2      | 2,5       | 30,8      | 16,1                     | 44,2      |
| Nepal                     | 13,5                | ...       | 21,9                                            | ...       | 16,7                               | ...       | 14,6                                                  | ...       | 10,0      | ...       | 10,9                     | ...       |
| Nicaragua                 | 12,9                | 40,5      | 12,7                                            | 40,0      | 18,2                               | 55,0      | 8,4                                                   | 40,9      | 16,4      | 45,6      | 12,7                     | 51,9      |
| Níger                     | 19,4                | 84,0      | 15,7                                            | 50,0      | 11,3                               | 200,0     | 16,2                                                  | 79,9      | 5,9       | 50,0      | 18,8                     | 146,3     |
| Nigeria *                 | 98,2                | 150,0     | 42,5                                            | 150,0     | 31,3                               | 150,0     | 45,5                                                  | 150,0     | 49,1      | 150,0     | 42,6                     | 150,0     |
| Noruega                   | 3,2                 | 0,3       | 0,0                                             | 0,6       | 0,0                                | 0,0       | 10,7                                                  | 1,7       | 0,0       | 0,0       | 96,6                     | 0,0       |
| Nueva Zelandia *          | 1,7                 | 6,6       | 3,1                                             | 8,9       | 1,7                                | 3,7       | 4,0                                                   | 11,0      | 0,0       | 0,8       | 1,7                      | 7,1       |
| Omán                      | 3,2                 | 21,0      | 4,2                                             | 15,0      | 4,7                                | 13,4      | 4,7                                                   | 14,6      | 1,3       | 10,9      | 24,3                     | 60,6      |

Nota: \* Datos aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 26/03/2004.

Fuentes: OMC - BID y UNCTAD.

### Apéndice - Cuadro 3

#### Promedio de los aranceles NMF aplicados y consolidados para los productos agrícolas, por categorías de productos utilizadas en las negociaciones comerciales multilaterales (continuación)

(Porcentaje)

| (18)                                                   |           | (19)                                                      |           | (20)                           |           | (21)              |           | (22)      |           | (23)                          |           | Mercados de importación   |
|--------------------------------------------------------|-----------|-----------------------------------------------------------|-----------|--------------------------------|-----------|-------------------|-----------|-----------|-----------|-------------------------------|-----------|---------------------------|
| Semillas oleaginosas, grasas y aceites y sus productos |           | Flores cortadas, plantas, materias vegetales, gomas, etc. |           | Bebidas y líquidos alcohólicos |           | Productos lácteos |           | Tabaco    |           | Los demás productos agrícolas |           |                           |
| Aplicados                                              | Consolid. | Aplicados                                                 | Consolid. | Aplicados                      | Consolid. | Aplicados         | Consolid. | Aplicados | Consolid. | Aplicados                     | Consolid. |                           |
| 19,3                                                   | 60,0      | 10,2                                                      | 60,0      | 28,8                           | 60,0      | 25,0              | 60,0      | 20,4      | 60,0      | 13,2                          | 60,0      | Gabón *                   |
| ...                                                    | 110,0     | ...                                                       | 110,0     | ...                            | 110,0     | ...               | 110,0     | ...       | 110,0     | ...                           | 76,8      | Gambia                    |
| 12,0                                                   | 3,6       | 12,0                                                      | 12,0      | 12,0                           | 23,0      | 12,0              | 12,1      | 12,0      | 24,0      | 11,6                          | 10,3      | Georgia *                 |
| 20,3                                                   | 96,7      | 15,8                                                      | 99,0      | 28,5                           | 99,0      | 37,8              | 75,4      | 20,0      | 99,0      | 13,9                          | 98,6      | Ghana *                   |
| 17,6                                                   | 98,1      | 6,4                                                       | 101,0     | 27,5                           | 88,0      | 6,0               | 100,0     | 25,0      | 100,0     | 5,2                           | 96,2      | Granada *                 |
| 5,8                                                    | 63,6      | 1,9                                                       | 40,0      | 25,3                           | 39,1      | 13,2              | 90,6      | 9,0       | 90,0      | 3,2                           | 39,3      | Guatemala *               |
| 6,4                                                    | 39,5      | 7,0                                                       | 40,0      | 6,8                            | 39,0      | 4,8               | 26,8      | 7,0       | 59,7      | 6,5                           | 40,0      | Guinea                    |
| 19,3                                                   | -         | 10,2                                                      | -         | 28,8                           | -         | 25,0              | -         | 20,4      | -         | 13,2                          | -         | Guinea Ecuatorial *       |
| 10,7                                                   | 40,0      | 5,9                                                       | 40,0      | 19,9                           | 40,0      | 16,3              | 40,0      | 12,2      | 40,0      | 6,8                           | 40,0      | Guinea-Bissau *           |
| 18,0                                                   | 100,0     | 6,4                                                       | 100,0     | 62,3                           | 100,0     | 14,3              | 100,0     | 68,3      | 100,0     | 5,2                           | 100,0     | Guyana                    |
| ...                                                    | 14,6      | ...                                                       | 6,4       | ...                            | 25,1      | ...               | 12,5      | ...       | 31,1      | ...                           | 10,8      | Haití                     |
| 6,1                                                    | 32,5      | 2,7                                                       | 33,7      | 17,4                           | 33,0      | 15,5              | 24,3      | 13,1      | 43,3      | 3,8                           | 32,9      | Honduras                  |
| 0,0                                                    | 0,0       | 0,0                                                       | 0,0       | 0,0                            | 0,0       | 0,0               | 0,0       | 0,0       | 0,0       | 0,0                           | 0,0       | Hong Kong, China          |
| 8,7                                                    | 10,1      | 6,9                                                       | 7,5       | 51,3                           | 54,8      | 54,6              | 57,3      | 53,9      | 54,4      | 6,6                           | 6,8       | Hungría                   |
| 52,5                                                   | 168,9     | 26,0                                                      | 85,1      | 78,4                           | 125,8     | 34,0              | 65,0      | 30,0      | 133,3     | 24,6                          | 101,0     | India                     |
| 3,8                                                    | 39,9      | 5,8                                                       | 40,7      | 67,9                           | 98,1      | 5,0               | 74,0      | 10,7      | 40,0      | 4,3                           | 40,2      | Indonesia                 |
| 18,3                                                   | -         | 14,6                                                      | -         | 86,9                           | -         | 36,3              | -         | 6,7       | -         | 23,1                          | -         | Irán, Rep. Islámica del * |
| 8,0                                                    | 99,2      | 6,1                                                       | 4,8       | 9,5                            | 9,5       | 30,0              | +         | 0,0       | 17,5      | 5,6                           | 24,4      | Islandia *                |
| 30,2                                                   | 78,3      | 20,0                                                      | 9,6       | 65,8                           | 91,4      | 17,5              | 32,5      | 40,0      | 80,0      | 24,0                          | 63,1      | Islas Salomón             |
| 3,5                                                    | 37,7      | 4,9                                                       | 50,4      | 13,2                           | 132,7     | 111,0             | 168,1     | 4,8       | 125,0     | 3,0                           | 32,2      | Israel                    |
| 10,9                                                   | -         | 16,0                                                      | -         | 54,2                           | -         | 3,9               | -         | 0,0       | -         | 24,2                          | -         | Jamahiriya Árabe Libia *  |
| 16,1                                                   | 100,0     | 2,7                                                       | 97,1      | 23,5                           | 100,0     | 25,1              | 100,0     | 20,0      | 100,0     | 1,7                           | 87,5      | Jamaica *                 |
| 2,2                                                    | 2,0       | 1,4                                                       | 1,4       | 14,1                           | 15,6      | 28,0              | 26,0      | 4,2       | 4,7       | 1,4                           | 1,1       | Japón                     |
| 10,2                                                   | 17,4      | 11,8                                                      | 17,8      | 76,4                           | 105,8     | 17,9              | 16,1      | 55,3      | 135,6     | 5,1                           | 12,9      | Jordania *                |
| 1,9                                                    | -         | 6,7                                                       | -         | 13,4                           | -         | 12,8              | -         | 20,6      | -         | 5,6                           | -         | Kazajstán *               |
| 14,9                                                   | 100,0     | 9,4                                                       | 100,0     | 30,4                           | 100,0     | 25,0              | 100,0     | 26,7      | 100,0     | 13,7                          | 100,0     | Kenya                     |
| 0,0                                                    | 100,0     | 2,3                                                       | 100,0     | 0,0                            | 100,0     | 0,0               | 100,0     | 73,3      | 100,0     | 2,8                           | 100,0     | Kuwait *                  |
| ...                                                    | 200,0     | ...                                                       | 200,0     | ...                            | 200,0     | ...               | 200,0     | ...       | 200,0     | ...                           | 200,0     | Lesotho                   |
| 2,7                                                    | 33,9      | 12,2                                                      | 50,0      | 16,3                           | 30,1      | 28,5              | 36,6      | 5,9       | 9,3       | 6,0                           | 24,5      | Latvia *                  |
| 7,3                                                    | -         | 9,6                                                       | -         | 26,2                           | -         | 21,0              | -         | 3,3       | -         | 3,9                           | -         | Libano *                  |
| 2,4                                                    | 10,5      | 4,4                                                       | 10,6      | 10,1                           | 12,4      | 34,0              | 30,4      | 1,7       | 8,9       | 1,9                           | 8,0       | Lituania                  |
| 0,0                                                    | 0,0       | 0,0                                                       | 0,0       | 0,0                            | 0,0       | 0,0               | 0,0       | 0,0       | 0,0       | 0,0                           | 0,0       | Macao, China              |
| 4,6                                                    | 30,0      | 1,5                                                       | 30,0      | 9,1                            | 30,0      | 5,9               | 30,0      | 8,3       | 30,0      | 1,6                           | 30,0      | Madagascar                |
| 1,7                                                    | 6,0       | 0,0                                                       | 4,9       | 9,4                            | 14,5      | 3,6               | 10,3      | +         | +         | 0,7                           | 5,5       | Malasia                   |
| 9,5                                                    | 123,0     | 5,0                                                       | 114,1     | 22,3                           | 125,0     | 16,0              | 111,8     | 22,7      | 125,0     | 7,8                           | 122,7     | Malawi                    |
| 14,1                                                   | 30,0      | 23,4                                                      | 30,0      | 29,2                           | 169,4     | 10,0              | 30,0      | 50,0      | 300,0     | 21,4                          | 33,1      | Maldivas                  |
| 10,7                                                   | 59,3      | 5,9                                                       | 60,0      | 19,9                           | 58,4      | 16,3              | 38,8      | 12,2      | 64,4      | 6,8                           | 60,0      | Mali *                    |
| 1,3                                                    | 24,8      | 2,8                                                       | 28,0      | 11,1                           | +         | 1,3               | +         | 0,0       | 0,0       | 2,1                           | 40,9      | Malta                     |
| 27,8                                                   | 81,2      | 30,2                                                      | 34,1      | 50,2                           | 34,0      | 80,5              | 77,0      | 22,5      | 34,0      | 20,3                          | 33,0      | Marruecos                 |
| 3,2                                                    | 121,5     | 5,6                                                       | 122,0     | 58,2                           | 122,0     | 9,9               | 105,0     | 75,0      | 122,0     | 4,2                           | 122,0     | Mauricio                  |
| 7,0                                                    | 28,5      | 6,2                                                       | 33,3      | 17,7                           | 56,8      | 17,2              | 20,8      | 18,4      | 69,4      | 5,0                           | 29,2      | Mauritania                |
| 20,4                                                   | 38,0      | 13,4                                                      | 28,8      | 26,0                           | 40,4      | 42,2              | 33,8      | 53,1      | 52,5      | 11,7                          | 27,2      | México                    |
| 10,5                                                   | 11,1      | 6,6                                                       | 11,3      | 12,3                           | 14,0      | 15,0              | 11,5      | 2,5       | 10,0      | 5,9                           | 9,3       | Moldova *                 |
| 7,0                                                    | 19,5      | 7,0                                                       | 20,0      | 7,0                            | 23,2      | 7,0               | 16,4      | 7,0       | 32,2      | 7,0                           | 19,5      | Mongolia                  |
| 23,4                                                   | -         | 10,2                                                      | -         | 29,2                           | -         | 7,5               | -         | +         | -         | 5,9                           | -         | Montserrat *              |
| 10,6                                                   | 100,0     | 3,8                                                       | 100,0     | 23,3                           | 100,0     | 20,1              | 100,0     | 17,5      | 100,0     | 5,6                           | 100,0     | Mozambique *              |
| 1,7                                                    | 23,7      | 4,5                                                       | 52,8      | 24,2                           | 326,5     | 3,3               | 40,1      | 25,0      | 275,0     | 3,1                           | 41,9      | Myanmar                   |
| 7,7                                                    | 47,3      | 5,1                                                       | 8,9       | 18,9                           | 123,9     | 0,0               | 94,8      | 35,3      | 50,7      | 2,3                           | 15,1      | Namibia                   |
| 11,2                                                   | ...       | 9,9                                                       | ...       | 40,0                           | ...       | 14,3              | ...       | 40,0      | ...       | 7,5                           | ...       | Nepal                     |
| 5,5                                                    | 41,8      | 1,6                                                       | 40,0      | 11,2                           | 41,5      | 16,2              | 66,3      | 7,1       | 63,3      | 3,0                           | 40,0      | Nicaragua                 |
| 10,4                                                   | 49,4      | 5,9                                                       | 58,8      | 19,9                           | 193,9     | 16,5              | 32,8      | 12,2      | 61,1      | 6,8                           | 50,0      | Niger                     |
| 39,0                                                   | 150,0     | 22,7                                                      | 150,0     | 96,0                           | 150,0     | 44,2              | 150,0     | 89,4      | 150,0     | 19,6                          | 150,0     | Nigeria *                 |
| 2,8                                                    | 4,0       | 7,7                                                       | 0,9       | 0,0                            | 0,0       | +                 | +         | 0,0       | 0,0       | 2,9                           | 0,6       | Noruega                   |
| 0,8                                                    | 2,0       | 0,1                                                       | 0,4       | 4,1                            | 12,6      | 1,5               | 10,1      | 1,4       | 8,8       | 0,4                           | 1,3       | Nueva Zelandia *          |
| 4,6                                                    | 19,7      | 4,0                                                       | 14,7      | 53,5                           | 104,5     | 2,0               | 17,0      | 100,0     | 150,0     | 5,9                           | 14,6      | Omán                      |

Nota: \* Datos aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 26/03/2004.

Fuentes: OMC - BID y UNCTAD.

# Apéndice - Cuadro 3

## Promedio de los aranceles NMF aplicados y consolidados para los productos agrícolas, por categorías de productos utilizadas en las negociaciones comerciales multilaterales (continuación) (Porcentaje)

| Mercados de importación      | (12)                |           | (13)                                            |           | (14)                               |           | (15)                                                  |           | (16)      |           | (17)                     |           |
|------------------------------|---------------------|-----------|-------------------------------------------------|-----------|------------------------------------|-----------|-------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|--------------------------|-----------|
|                              | Frutas y hortalizas |           | Café, té, yerba mate, cacao y sus preparaciones |           | Azúcares y artículos de confitería |           | Especias, cereales y otras preparaciones alimenticias |           | Cereales  |           | Animales y sus productos |           |
|                              | Aplicados           | Consolid. | Aplicados                                       | Consolid. | Aplicados                          | Consolid. | Aplicados                                             | Consolid. | Aplicados | Consolid. | Aplicados                | Consolid. |
| Pakistán *                   | 19,5                | 100,3     | 21,4                                            | 108,3     | 22,5                               | 112,5     | 20,4                                                  | 100,0     | 10,6      | 112,5     | 18,4                     | 100,0     |
| Panamá                       | 12,5                | 25,9      | 12,2                                            | 30,6      | 24,8                               | 40,2      | 10,8                                                  | 25,6      | 28,5      | 32,6      | 18,6                     | 33,2      |
| Papua Nueva Guinea *         | 33,6                | 64,5      | 26,0                                            | 58,3      | 22,1                               | 75,0      | 13,9                                                  | 45,2      | 0,0       | 29,4      | 10,0                     | 32,4      |
| Paraguay                     | 11,7                | 32,1      | 14,0                                            | 34,2      | 20,8                               | 34,7      | 13,9                                                  | 34,6      | 6,6       | 32,5      | 10,3                     | 33,2      |
| Perú *                       | 22,2                | 30,0      | 18,9                                            | 30,0      | 14,7                               | 34,8      | 15,8                                                  | 31,7      | 16,8      | 43,1      | 24,1                     | 30,0      |
| Polonia                      | 44,5                | 41,5      | 20,4                                            | 14,3      | 87,9                               | +         | 36,4                                                  | 31,2      | 25,7      | 23,7      | 42,3                     | 31,1      |
| Qatar *                      | 4,0                 | 14,9      | 4,0                                             | 19,9      | 4,0                                | 20,0      | 4,0                                                   | 17,1      | 4,0       | 11,8      | 4,0                      | 50,8      |
| Rep. Dem. Popular de Lao *   | 33,3                | -         | 25,0                                            | -         | 12,7                               | -         | 11,2                                                  | -         | 5,0       | -         | 25,8                     | -         |
| República Árabe Siria *      | 30,8                | -         | 30,7                                            | -         | 18,4                               | -         | 21,1                                                  | -         | 7,2       | -         | 12,5                     | -         |
| República Centroafricana *   | 29,8                | 30,0      | 29,9                                            | 30,0      | 20,0                               | 30,0      | 25,4                                                  | 30,0      | 15,5      | 30,0      | 21,5                     | 30,0      |
| República Checa              | 5,1                 | 5,3       | 4,6                                             | 4,6       | 34,2                               | 34,2      | 10,6                                                  | 10,9      | 6,9       | 6,9       | 24,8                     | 27,9      |
| República Dominicana         | 19,5                | 41,6      | 18,3                                            | 40,0      | 14,6                               | 46,3      | 13,2                                                  | 38,8      | 5,2       | 51,3      | 22,3                     | 41,5      |
| República Eslovaca           | 5,0                 | 5,3       | 4,6                                             | 4,6       | 35,9                               | 34,2      | 10,6                                                  | 10,9      | 6,9       | 6,9       | 24,8                     | 27,9      |
| República Kirguisa           | 9,2                 | 16,8      | 7,1                                             | 10,6      | 1,9                                | 9,7       | 4,5                                                   | 12,4      | 5,8       | 9,7       | 7,9                      | 10,4      |
| Rumania *                    | 22,1                | 74,5      | 19,1                                            | 67,7      | 27,2                               | 139,8     | 19,6                                                  | 117,3     | 11,1      | 109,0     | 31,3                     | 154,1     |
| Rwanda                       | 12,1                | 75,4      | 21,1                                            | 80,0      | 28,1                               | 69,0      | 17,4                                                  | 73,3      | 7,2       | 80,0      | 14,9                     | 80,0      |
| Saint Kitts y Nevis *        | 16,2                | 115,6     | 14,1                                            | 99,0      | 20,9                               | 107,5     | 21,8                                                  | 112,5     | 7,0       | 100,5     | 12,6                     | 98,8      |
| San Vicente y las Granadinas | 26,0                | 121,5     | 16,8                                            | 102,5     | 19,8                               | 107,5     | 17,2                                                  | 114,8     | 8,0       | 107,5     | 12,1                     | 124,6     |
| Santa Lucía                  | 25,1                | 121,5     | 13,4                                            | 102,5     | 18,9                               | 107,5     | 16,7                                                  | 114,8     | 8,0       | 107,5     | 11,8                     | 124,6     |
| Senegal                      | 19,4                | 30,0      | 15,6                                            | 30,0      | 10,6                               | 30,0      | 16,1                                                  | 29,9      | 5,9       | 28,1      | 18,9                     | 30,0      |
| Serbia y Montenegro *        | 28,9                | -         | 20,7                                            | -         | 21,1                               | -         | 26,0                                                  | -         | 19,9      | -         | 32,7                     | -         |
| Seychelles *                 | 32,2                | -         | 50,0                                            | -         | 41,7                               | -         | 38,7                                                  | -         | 21,9      | -         | 25,7                     | -         |
| Sierra Leona                 | ...                 | 39,8      | ...                                             | 39,8      | ...                                | 40,0      | ...                                                   | 39,5      | ...       | 40,0      | ...                      | 40,0      |
| Singapur                     | 0,0                 | 9,5       | 0,0                                             | 10,0      | 0,0                                | 10,0      | 0,0                                                   | 9,7       | 0,0       | 10,0      | 0,0                      | 9,1       |
| Sri Lanka                    | 24,4                | 50,0      | 25,0                                            | 50,0      | 16,7                               | 50,0      | 21,8                                                  | 49,7      | 19,4      | 50,0      | 22,8                     | 49,9      |
| Sudáfrica                    | 10,3                | 30,1      | 9,2                                             | 68,9      | 4,2                                | 73,7      | 10,6                                                  | 41,2      | 2,5       | 30,8      | 16,1                     | 44,2      |
| Sudán *                      | 43,8                | -         | 30,8                                            | -         | 25,7                               | -         | 30,5                                                  | -         | 14,1      | -         | 40,0                     | -         |
| Suiza                        | 0,0                 | 0,0       | 0,0                                             | 0,0       | 0,0                                | 0,0       | 0,0                                                   | 0,0       | 0,0       | 0,0       | 0,0                      | 0,0       |
| Suriname *                   | 33,2                | 20,0      | 22,5                                            | 20,0      | 30,0                               | 20,0      | 29,6                                                  | 19,9      | 9,4       | 20,0      | 17,2                     | 20,0      |
| Swazilandia                  | 10,3                | 30,1      | 9,2                                             | 68,9      | 4,2                                | 73,7      | 10,6                                                  | 41,2      | 2,5       | 30,8      | 16,1                     | 44,2      |
| Tailandia *                  | 40,2                | 50,0      | 31,6                                            | 71,2      | 26,9                               | 48,9      | 30,7                                                  | 31,6      | 0,0       | 35,7      | 35,2                     | 29,6      |
| Taipei Chino                 | 21,4                | 20,2      | 9,5                                             | 8,4       | 53,3                               | 49,5      | 14,0                                                  | 13,6      | 2,6       | 2,8       | 40,9                     | 37,6      |
| Tanzania *                   | 24,3                | 120,0     | 23,3                                            | 120,0     | 23,1                               | 120,0     | 24,0                                                  | 120,0     | 13,9      | 120,0     | 23,9                     | 120,0     |
| Tayikistán *                 | 14,0                | -         | 7,7                                             | -         | 5,0                                | -         | 7,3                                                   | -         | 5,0       | -         | 12,9                     | -         |
| Togo                         | 19,4                | 80,0      | 15,6                                            | 80,0      | 11,3                               | 80,0      | 16,2                                                  | 80,0      | 5,9       | 80,0      | 18,8                     | 80,0      |
| Trinidad y Tabago *          | 24,4                | 97,5      | 15,6                                            | 80,7      | 18,9                               | 100,0     | 16,1                                                  | 96,0      | 7,0       | 63,4      | 22,1                     | 91,8      |
| Túnez *                      | 119,5               | 141,4     | 43,3                                            | 85,6      | 36,5                               | 100,0     | 77,1                                                  | 128,4     | 59,3      | 73,7      | 97,8                     | 109,4     |
| Turkmenistán *               | 37,7                | -         | 0,0                                             | -         | 1,9                                | -         | 8,5                                                   | -         | 6,3       | -         | 0,6                      | -         |
| Turquía *                    | 38,2                | 40,4      | 36,4                                            | 80,2      | 53,7                               | 114,8     | 29,9                                                  | 51,4      | 30,3      | 146,3     | 128,4                    | 138,4     |
| Ucrania *                    | 14,3                | -         | 10,2                                            | -         | 40,0                               | -         | 8,9                                                   | -         | 8,8       | -         | 24,8                     | -         |
| Uganda *                     | 15,0                | 79,2      | 10,0                                            | 77,9      | 11,0                               | 78,1      | 11,2                                                  | 78,1      | 8,2       | 73,8      | 13,0                     | 73,3      |
| Unión Europea                | 9,8                 | 9,9       | 5,8                                             | 5,8       | 11,4                               | 11,4      | 5,0                                                   | 5,0       | 5,4       | 5,4       | 5,4                      | 5,3       |
| Uruguay                      | 12,1                | 34,0      | 14,8                                            | 34,0      | 20,2                               | 30,0      | 14,0                                                  | 35,2      | 6,6       | 43,8      | 10,3                     | 36,3      |
| Uzbekistán *                 | 27,9                | -         | 10,0                                            | -         | 3,8                                | -         | 6,0                                                   | -         | 0,0       | -         | 0,0                      | -         |
| Vanuatu *                    | 23,6                | -         | 22,9                                            | -         | 21,9                               | -         | 13,2                                                  | -         | 0,0       | -         | 23,2                     | -         |
| Venezuela                    | 15,9                | 36,3      | 17,9                                            | 31,3      | 16,8                               | 95,1      | 17,0                                                  | 71,8      | 12,9      | 99,5      | 17,5                     | 59,0      |
| Viet Nam *                   | 35,8                | -         | 37,9                                            | -         | 17,7                               | -         | 25,0                                                  | -         | 10,0      | -         | 20,9                     | -         |
| Yemen *                      | 21,3                | -         | 17,5                                            | -         | 9,8                                | -         | 12,3                                                  | -         | 11,3      | -         | 15,3                     | -         |
| Zambia *                     | 23,6                | 125,0     | 22,9                                            | 94,2      | 23,8                               | 125,0     | 20,5                                                  | 125,0     | 5,0       | 100,0     | 21,3                     | 125,0     |
| Zimbabwe                     | 34,3                | 150,0     | 33,5                                            | 139,6     | 26,9                               | 150,0     | 25,2                                                  | 143,3     | 15,0      | 142,2     | 34,8                     | 150,0     |

Nota: \* Datos aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 26/03/2004.

Fuentes: OMC - BID y UNCTAD.

### Apéndice - Cuadro 3

#### Promedio de los aranceles NMF aplicados y consolidados para los productos agrícolas, por categorías de productos utilizadas en las negociaciones comerciales multilaterales (continuación)

(Porcentaje)

| (18)                                                   |           | (19)                                                      |           | (20)                           |           | (21)              |           | (22)      |           | (23)                          |           | Mercados de importación      |
|--------------------------------------------------------|-----------|-----------------------------------------------------------|-----------|--------------------------------|-----------|-------------------|-----------|-----------|-----------|-------------------------------|-----------|------------------------------|
| Semillas oleaginosas, grasas y aceites y sus productos |           | Flores cortadas, plantas, materias vegetales, gomas, etc. |           | Bebidas y líquidos alcohólicos |           | Productos lácteos |           | Tabaco    |           | Los demás productos agrícolas |           |                              |
| Aplicados                                              | Consolid. | Aplicados                                                 | Consolid. | Aplicados                      | Consolid. | Aplicados         | Consolid. | Aplicados | Consolid. | Aplicados                     | Consolid. |                              |
| 14,9                                                   | 100,0     | 17,6                                                      | 100,0     | 62,3                           | 100,0     | 25,0              | 100,0     | 25,0      | 100,0     | 12,0                          | 80,6      | Pakistán *                   |
| 9,7                                                    | 23,5      | 41,5                                                      | 29,4      | 13,7                           | 30,6      | 39,7              | 42,4      | 11,7      | 27,2      | 8,0                           | 24,6      | Panamá                       |
| 6,2                                                    | 36,0      | 6,0                                                       | 35,0      | 17,4                           | 51,5      | 0,0               | 20,2      | +         | +         | 2,9                           | 27,3      | Papua Nueva Guinea *         |
| 9,1                                                    | 34,0      | 7,5                                                       | 35,0      | 17,9                           | 30,3      | 16,6              | 34,3      | 17,9      | 25,2      | 8,2                           | 33,6      | Paraguay                     |
| 12,0                                                   | 30,0      | 12,0                                                      | 30,0      | 18,6                           | 30,0      | 24,8              | 36,7      | 12,0      | 30,0      | 12,0                          | 30,0      | Perú *                       |
| 25,5                                                   | 25,7      | 31,7                                                      | 31,7      | 99,2                           | 31,5      | 136,0             | 145,5     | 198,6     | 230,0     | 18,2                          | 18,4      | Polonia                      |
| 4,0                                                    | 14,7      | 4,0                                                       | 14,8      | 4,0                            | 85,2      | 4,0               | 15,1      | 70,0      | 200,0     | 4,0                           | 16,6      | Qatar *                      |
| 11,8                                                   | -         | 13,7                                                      | -         | 31,7                           | -         | 8,3               | -         | 28,9      | -         | 8,9                           | -         | Rep. Dem. Popular de Lao *   |
| 6,9                                                    | -         | 8,9                                                       | -         | 81,4                           | -         | 18,8              | -         | 23,4      | -         | 10,4                          | -         | República Árabe Siria *      |
| 19,3                                                   | 30,0      | 10,2                                                      | 30,0      | 28,8                           | 30,0      | 25,0              | 30,0      | 20,4      | 30,0      | 13,2                          | 30,0      | República Centrafricana *    |
| 5,8                                                    | 4,5       | 0,9                                                       | 0,9       | 18,5                           | 21,3      | 27,2              | 27,2      | 25,7      | 25,7      | 1,5                           | 1,5       | República Checa              |
| 5,9                                                    | 37,5      | 6,2                                                       | 35,9      | 19,1                           | 40,0      | 18,7              | 42,4      | 17,3      | 36,7      | 2,8                           | 36,2      | República Dominicana         |
| 5,8                                                    | 4,5       | 0,9                                                       | 0,9       | 18,5                           | 21,3      | 27,2              | 27,2      | 25,7      | 25,7      | 1,5                           | 1,5       | República Eslovaca           |
| 5,2                                                    | 11,0      | 3,2                                                       | 9,9       | 8,7                            | 12,8      | 10,0              | 11,5      | 7,8       | 12,3      | 1,9                           | 10,8      | República Kirguisa           |
| 12,7                                                   | 68,7      | 10,0                                                      | 35,0      | 82,6                           | 204,9     | 39,6              | 176,7     | 79,3      | 110,2     | 19,0                          | 73,9      | Rumania *                    |
| 15,7                                                   | 79,5      | 9,1                                                       | 76,7      | 29,0                           | 63,9      | 24,8              | 16,0      | 22,8      | 80,0      | 8,4                           | 76,3      | Rwanda                       |
| 15,3                                                   | 129,9     | 4,7                                                       | 100,0     | 22,8                           | 113,5     | 6,9               | 98,8      | 18,3      | 100,0     | 3,3                           | 98,3      | Saint Kitts y Nevis *        |
| 17,6                                                   | 127,9     | 6,7                                                       | 100,4     | 23,8                           | 125,7     | 6,5               | 100,0     | 25,0      | 104,6     | 5,2                           | 100,5     | San Vicente y las Granadinas |
| 17,7                                                   | 127,9     | 4,6                                                       | 100,4     | 27,4                           | 125,9     | 5,7               | 100,0     | 16,7      | 104,6     | 3,5                           | 100,5     | Santa Lucía                  |
| 10,5                                                   | 30,0      | 5,9                                                       | 30,0      | 19,8                           | 29,5      | 16,3              | 27,4      | 12,2      | 30,0      | 6,8                           | 30,0      | Senegal                      |
| 13,2                                                   | -         | 13,5                                                      | -         | 28,0                           | -         | 34,1              | -         | 14,9      | -         | 9,5                           | -         | Serbia y Montenegro *        |
| 21,1                                                   | -         | 36,0                                                      | -         | 99,4                           | -         | 28,6              | -         | 200,0     | -         | 40,2                          | -         | Seychelles *                 |
| ...                                                    | 40,0      | ...                                                       | 39,7      | ...                            | 50,3      | ...               | 40,0      | ...       | 40,0      | ...                           | 39,6      | Sierra Leona                 |
| 0,0                                                    | 10,0      | 0,0                                                       | 10,0      | 0,0                            | 10,0      | 0,0               | 7,0       | 0,0       | 10,0      | 0,0                           | 9,3       | Singapur                     |
| 18,3                                                   | 49,7      | 8,0                                                       | 48,8      | 24,0                           | 50,3      | 20,9              | 48,5      | 81,3      | 50,0      | 8,2                           | 49,5      | Sri Lanka                    |
| 7,7                                                    | 47,3      | 5,1                                                       | 8,9       | 18,9                           | 123,9     | 0,0               | 94,8      | 35,3      | 50,7      | 2,3                           | 15,1      | Sudáfrica                    |
| 31,7                                                   | -         | 22,1                                                      | -         | 45,0                           | -         | 43,7              | -         | 45,0      | -         | 26,3                          | -         | Sudán *                      |
| 0,0                                                    | 0,0       | 0,0                                                       | 0,0       | 0,0                            | 0,0       | +                 | +         | 0,0       | 0,0       | 0,0                           | 0,0       | Suiza                        |
| 23,4                                                   | 19,0      | 10,7                                                      | 19,9      | 38,5                           | 20,0      | 8,4               | 20,0      | 50,0      | 20,0      | 5,5                           | 20,0      | Suriname *                   |
| 7,7                                                    | 47,3      | 5,1                                                       | 8,9       | 18,9                           | 123,9     | 0,0               | 94,8      | 35,3      | 50,7      | 2,3                           | 15,1      | Swazilandia                  |
| 18,3                                                   | 43,1      | 26,3                                                      | 27,0      | 40,1                           | 42,0      | 26,5              | 34,0      | 60,0      | 72,0      | 12,9                          | 26,5      | Tailandia *                  |
| 12,5                                                   | 11,5      | 6,4                                                       | 6,3       | 14,9                           | 13,9      | 12,0              | 11,6      | 19,4      | 17,2      | 3,9                           | 3,7       | Taipei Chino                 |
| 16,8                                                   | 120,0     | 1,5                                                       | 120,0     | 24,0                           | 120,0     | 24,0              | 120,0     | 16,7      | 120,0     | 5,3                           | 120,0     | Tanzania *                   |
| 5,7                                                    | -         | 9,3                                                       | -         | 10,0                           | -         | 13,5              | -         | 5,0       | -         | 6,4                           | -         | Tayikistán *                 |
| 10,4                                                   | 80,0      | 5,9                                                       | 80,0      | 20,0                           | 80,0      | 16,6              | 80,0      | 12,2      | 80,0      | 7,0                           | 80,0      | Togo                         |
| 16,4                                                   | 92,8      | 2,7                                                       | 75,2      | 25,7                           | 100,0     | 13,7              | 100,0     | 20,0      | 100,0     | 2,1                           | 78,6      | Trinidad y Tabago *          |
| 39,7                                                   | 114,2     | 37,1                                                      | 123,5     | 59,4                           | 112,1     | 92,6              | 134,9     | 35,2      | 70,4      | 25,2                          | 95,2      | Túnez *                      |
| 6,1                                                    | -         | 0,0                                                       | -         | 43,3                           | -         | 5,0               | -         | 75,0      | -         | 3,5                           | -         | Turkmenistán *               |
| 13,6                                                   | 24,5      | 9,8                                                       | 29,4      | 37,1                           | 74,7      | 120,8             | 169,8     | 34,8      | 113,7     | 6,5                           | 24,6      | Turquía *                    |
| 4,3                                                    | -         | 0,0                                                       | -         | 23,8                           | -         | +                 | -         | 30,0      | -         | 6,6                           | -         | Ucrania *                    |
| 9,9                                                    | 77,9      | 5,9                                                       | 78,2      | 15,0                           | 80,0      | 15,0              | 80,0      | 15,0      | 80,0      | 10,8                          | 77,5      | Uganda *                     |
| 3,3                                                    | 3,2       | 2,5                                                       | 2,4       | 11,3                           | 10,6      | 7,7               | 7,7       | 39,7      | 39,7      | 1,3                           | 1,3       | Unión Europea                |
| 9,1                                                    | 34,2      | 7,3                                                       | 29,6      | 18,8                           | 31,6      | 16,6              | 43,9      | 17,5      | 29,4      | 8,4                           | 31,0      | Uruguay                      |
| 0,7                                                    | -         | 12,7                                                      | -         | 27,1                           | -         | 0,0               | -         | 16,7      | -         | 4,6                           | -         | Uzbekistán *                 |
| 1,1                                                    | -         | 7,9                                                       | -         | 41,2                           | -         | 22,5              | -         | +         | -         | 6,2                           | -         | Vanuatu *                    |
| 15,9                                                   | 90,0      | 9,0                                                       | 33,7      | 19,1                           | 40,0      | 19,3              | 95,6      | 17,2      | 40,0      | 8,9                           | 43,0      | Venezuela                    |
| 12,7                                                   | -         | 5,8                                                       | -         | 71,6                           | -         | 24,0              | -         | 51,4      | -         | 5,2                           | -         | Viet Nam *                   |
| 11,5                                                   | -         | 11,1                                                      | -         | 17,7                           | -         | 14,4              | -         | 25,0      | -         | 12,0                          | -         | Yemen *                      |
| 14,8                                                   | 125,0     | 9,4                                                       | 125,0     | 24,0                           | 125,0     | 22,5              | 125,0     | 21,7      | 125,0     | 12,9                          | 125,0     | Zambia *                     |
| 13,8                                                   | 146,2     | 10,3                                                      | 117,0     | 41,8                           | 150,0     | 35,9              | 150,0     | 84,8      | 150,0     | 11,2                          | 134,2     | Zimbabwe                     |

Nota: \* Datos aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 26/03/2004.

Fuentes: OMC - BID y UNCTAD.

## Apéndice - Cuadro 4

**Promedio de los aranceles NMF aplicados y consolidados finales y alcance de la consolidación para los productos no agrícolas, por categorías de productos utilizadas en las negociaciones comerciales multilaterales**

(Porcentaje)

| Mercados de importación | (01)<br>Madera, pasta de madera,<br>papel y muebles |          |                        | (02)<br>Textiles y prendas de vestir |          |                        | (03)<br>Cueros, caucho, calzado y<br>artículos de viaje |          |                        | (04)<br>Metales     |          |                        | (05)<br>Productos químicos<br>y fotográficos |          |                        | (06)<br>Material de transporte |          |                        |
|-------------------------|-----------------------------------------------------|----------|------------------------|--------------------------------------|----------|------------------------|---------------------------------------------------------|----------|------------------------|---------------------|----------|------------------------|----------------------------------------------|----------|------------------------|--------------------------------|----------|------------------------|
|                         | Derecho<br>aplicado                                 |          | Derecho<br>consolidado | Derecho<br>aplicado                  |          | Derecho<br>consolidado | Derecho<br>aplicado                                     |          | Derecho<br>consolidado | Derecho<br>aplicado |          | Derecho<br>consolidado | Derecho<br>aplicado                          |          | Derecho<br>consolidado | Derecho<br>aplicado            |          | Derecho<br>consolidado |
|                         | Promedio                                            | Promedio | Alcance                | Promedio                             | Promedio | Alcance                | Promedio                                                | Promedio | Alcance                | Promedio            | Promedio | Alcance                | Promedio                                     | Promedio | Alcance                | Promedio                       | Promedio | Alcance                |
|                         | Promedio                                            | Promedio | Alcance                | Promedio                             | Promedio | Alcance                | Promedio                                                | Promedio | Alcance                | Promedio            | Promedio | Alcance                | Promedio                                     | Promedio | Alcance                | Promedio                       | Promedio | Alcance                |
| Albania                 | 9,0                                                 | 0,5      | 100                    | 9,8                                  | 11,5     | 100                    | 10,7                                                    | 13,7     | 100                    | 10,1                | 4,4      | 100                    | 4,0                                          | 4,2      | 100                    | 5,0                            | 8,1      | 100                    |
| Angola *                | 10,3                                                | 60,0     | 100                    | 5,7                                  | 60,2     | 100                    | 4,9                                                     | 60,0     | 100                    | 4,9                 | 60,1     | 100                    | 2,6                                          | 60,0     | 100                    | 5,1                            | 60,0     | 100                    |
| Antigua y Barbuda *     | 8,9                                                 | 52,5     | 100                    | 10,8                                 | 50,2     | 100                    | 9,3                                                     | 50,7     | 100                    | 6,0                 | 50,5     | 100                    | 6,1                                          | 50,6     | 100                    | 9,8                            | 56,4     | 100                    |
| Arabia Saudita *        | 7,3                                                 | -        | -                      | 5,8                                  | -        | -                      | 6,1                                                     | -        | -                      | 7,5                 | -        | -                      | 5,9                                          | -        | -                      | 5,0                            | -        | -                      |
| Argelia *               | 19,4                                                | ...      | ...                    | 25,8                                 | ...      | ...                    | 19,3                                                    | ...      | ...                    | 16,5                | ...      | ...                    | 14,7                                         | ...      | ...                    | 11,0                           | ...      | ...                    |
| Argentina *             | 11,1                                                | 33,4     | 100                    | 27,9                                 | 35,0     | 100                    | 15,6                                                    | 35,0     | 100                    | 11,5                | 34,1     | 100                    | 8,6                                          | 21,3     | 100                    | 18,3                           | 34,5     | 100                    |
| Armenia *               | 0,9                                                 | 3,4      | 100                    | 5,3                                  | 10,8     | 100                    | 3,3                                                     | 14,0     | 100                    | 0,3                 | 4,9      | 100                    | 0,0                                          | 0,3      | 100                    | 4,6                            | 9,6      | 100                    |
| Australia *             | 3,5                                                 | 7,0      | 100                    | 12,9                                 | 24,9     | 91                     | 7,0                                                     | 14,4     | 86                     | 3,4                 | 6,7      | 98                     | 1,8                                          | 9,0      | 100                    | 4,2                            | 12,6     | 99                     |
| Azerbaiyán *            | 11,1                                                | ...      | ...                    | 12,4                                 | ...      | ...                    | 12,4                                                    | ...      | ...                    | 7,1                 | ...      | ...                    | 4,3                                          | ...      | ...                    | 4,2                            | ...      | ...                    |
| Bahamas                 | 27,8                                                | ...      | ...                    | 26,9                                 | ...      | ...                    | 30,2                                                    | ...      | ...                    | 34,7                | ...      | ...                    | 32,7                                         | ...      | ...                    | 36,8                           | ...      | ...                    |
| Bahrein *               | 6,6                                                 | 37,9     | 27                     | 9,9                                  | 35,0     | 100                    | 9,1                                                     | 35,0     | 38                     | 5,3                 | 35,0     | 95                     | 5,6                                          | 35,0     | 19                     | 11,8                           | 35,0     | 100                    |
| Bangladesh *            | 21,0                                                | 38,1     | 5                      | 27,7                                 | 37,5     | 0                      | 19,8                                                    | 3,0      | 1                      | 18,8                | 31,9     | 1                      | 15,5                                         | 43,0     | 2                      | 16,4                           | 20,1     | 10                     |
| Barbados *              | 10,3                                                | 70,0     | 100                    | 11,2                                 | 70,1     | 100                    | 10,6                                                    | 72,0     | 100                    | 6,6                 | 70,2     | 100                    | 7,0                                          | 70,2     | 100                    | 10,2                           | 97,2     | 100                    |
| Belarús                 | 13,0                                                | ...      | ...                    | 10,8                                 | ...      | ...                    | 7,9                                                     | ...      | ...                    | 9,5                 | ...      | ...                    | 6,9                                          | ...      | ...                    | 10,9                           | ...      | ...                    |
| Belice *                | 10,9                                                | 51,6     | 100                    | 11,0                                 | 56,4     | 100                    | 10,1                                                    | 50,3     | 100                    | 5,7                 | 50,0     | 100                    | 6,2                                          | 50,1     | 100                    | 9,4                            | 50,0     | 100                    |
| Benin *                 | 10,8                                                | 5,0      | 4                      | 17,4                                 | 16,7     | 39                     | 12,9                                                    | 15,1     | 26                     | 11,8                | 4,2      | 6                      | 7,1                                          | 19,7     | 1                      | 8,7                            | 13,4     | 73                     |
| Bermudas *              | 19,1                                                | ...      | ...                    | 10,7                                 | ...      | ...                    | 19,6                                                    | ...      | ...                    | 22,2                | ...      | ...                    | 20,9                                         | ...      | ...                    | 31,0                           | ...      | ...                    |
| Bhután *                | 12,5                                                | ...      | ...                    | 19,9                                 | ...      | ...                    | 21,4                                                    | ...      | ...                    | 17,2                | ...      | ...                    | 13,7                                         | ...      | ...                    | 11,6                           | ...      | ...                    |
| Bolivia                 | 10,0                                                | 40,0     | 100                    | 10,0                                 | 40,0     | 100                    | 10,0                                                    | 40,0     | 100                    | 9,9                 | 40,0     | 100                    | 10,0                                         | 40,0     | 100                    | 8,0                            | 39,9     | 100                    |
| Bosnia y Herzegovina *  | 5,5                                                 | ...      | ...                    | 10,7                                 | ...      | ...                    | 7,8                                                     | ...      | ...                    | 5,4                 | ...      | ...                    | 3,4                                          | ...      | ...                    | 5,8                            | ...      | ...                    |
| Botswana                | 7,6                                                 | 10,7     | 100                    | 15,2                                 | 29,7     | 100                    | 13,3                                                    | 20,9     | 98                     | 4,5                 | 12,7     | 100                    | 3,0                                          | 12,3     | 100                    | 6,6                            | 18,4     | 100                    |
| Brasil                  | 12,4                                                | 28,8     | 100                    | 19,2                                 | 34,8     | 100                    | 15,6                                                    | 35,0     | 100                    | 13,0                | 33,0     | 100                    | 10,1                                         | 21,0     | 100                    | 18,9                           | 33,3     | 100                    |
| Brunei Darussalam       | 4,1                                                 | 25,3     | 98                     | 0,6                                  | 27,0     | 100                    | 3,0                                                     | 23,6     | 100                    | 0,0                 | 20,0     | 98                     | 0,4                                          | 21,0     | 94                     | 13,7                           | 24,5     | 67                     |
| Bulgaria                | 8,4                                                 | 18,1     | 100                    | 16,3                                 | 32,6     | 100                    | 9,9                                                     | 29,4     | 100                    | 6,6                 | 23,7     | 100                    | 7,3                                          | 11,6     | 100                    | 5,8                            | 22,5     | 100                    |
| Burkina Faso *          | 10,8                                                | 83,0     | 23                     | 17,4                                 | 16,7     | 39                     | 12,9                                                    | 15,1     | 26                     | 11,8                | 4,2      | 6                      | 7,1                                          | 23,4     | 1                      | 8,7                            | 13,4     | 73                     |
| Burundi                 | 21,9                                                | 19,3     | 9                      | 39,9                                 | 25,1     | 27                     | 28,6                                                    | 73,1     | 25                     | 16,1                | 8,6      | 1                      | 15,6                                         | 7,0      | 8                      | 22,6                           | 76,3     | 13                     |
| Cambodia *              | 16,9                                                | ...      | ...                    | 19,8                                 | ...      | ...                    | 24,1                                                    | ...      | ...                    | 11,5                | ...      | ...                    | 10,1                                         | ...      | ...                    | 19,4                           | ...      | ...                    |
| Camerún                 | 19,2                                                | ...      | ...                    | 22,9                                 | 50,0     | 0                      | 21,3                                                    | ...      | ...                    | 15,8                | ...      | ...                    | 11,6                                         | 80,0     | 0                      | 15,1                           | ...      | ...                    |
| Canadá                  | 1,4                                                 | 1,4      | 100                    | 11,7                                 | 12,5     | 100                    | 5,7                                                     | 7,6      | 100                    | 1,9                 | 2,7      | 100                    | 3,0                                          | 4,4      | 100                    | 5,8                            | 5,6      | 94                     |
| Chad *                  | 19,2                                                | 80,0     | 0                      | 22,9                                 | 75,0     | 9                      | 21,4                                                    | ...      | ...                    | 15,8                | ...      | ...                    | 11,6                                         | ...      | ...                    | 15,1                           | ...      | ...                    |
| Chile                   | 6,0                                                 | 25,0     | 100                    | 6,0                                  | 25,0     | 100                    | 6,0                                                     | 25,0     | 100                    | 6,0                 | 25,0     | 100                    | 6,0                                          | 25,0     | 100                    | 5,5                            | 24,9     | 100                    |
| China                   | 8,5                                                 | 5,0      | 100                    | 17,5                                 | 11,5     | 100                    | 14,6                                                    | 13,7     | 100                    | 7,3                 | 7,1      | 100                    | 7,5                                          | 6,7      | 100                    | 15,9                           | 11,5     | 100                    |
| Chipre                  | 1,9                                                 | 40,0     | 75                     | 8,4                                  | 40,0     | 63                     | 4,2                                                     | 40,0     | 64                     | 2,3                 | 40,0     | 99                     | 4,7                                          | 39,9     | 94                     | 4,1                            | 40,0     | 34                     |
| Colombia                | 13,2                                                | 35,0     | 100                    | 18,4                                 | 36,9     | 100                    | 13,7                                                    | 34,9     | 100                    | 10,0                | 35,0     | 100                    | 8,0                                          | 34,9     | 100                    | 13,6                           | 35,4     | 100                    |
| Congo *                 | 19,2                                                | 10,0     | 2                      | 22,9                                 | 30,0     | 1                      | 21,4                                                    | 30,0     | 0                      | 15,8                | 12,5     | 1                      | 11,6                                         | 10,0     | 21                     | 15,1                           | 10,0     | 4                      |

| Mercados de importación | (07)<br>Máquinas y aparatos<br>no eléctricos |                        |         | (08)<br>Máquinas y aparatos<br>eléctricos |                        |         | (09)<br>Productos minerales y piedras y<br>metales preciosos |                        |         | (10)<br>Manufacturas nos expresadas<br>en otra parte |                        |         | (11)<br>Pescados y sus productos |                        |         | (97)<br>Petróleo    |                        |         |
|-------------------------|----------------------------------------------|------------------------|---------|-------------------------------------------|------------------------|---------|--------------------------------------------------------------|------------------------|---------|------------------------------------------------------|------------------------|---------|----------------------------------|------------------------|---------|---------------------|------------------------|---------|
|                         | Derecho<br>aplicado                          | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado                       | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado                                          | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado                                  | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado              | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado | Derecho<br>consolidado |         |
|                         | Promedio                                     | Promedio               | Alcance | Promedio                                  | Promedio               | Alcance | Promedio                                                     | Promedio               | Alcance | Promedio                                             | Promedio               | Alcance | Promedio                         | Promedio               | Alcance | Promedio            | Promedio               | Alcance |
| Albania                 | 2,2                                          | 3,7                    | 100     | 5,3                                       | 4,5                    | 100     | 7,6                                                          | 10,3                   | 100     | 8,9                                                  | 9,5                    | 100     | 12,0                             | 0,1                    | 100     | 9,2                 | 9,3                    | 100     |
| Angola *                | 13,0                                         | 60,0                   | 100     | 9,9                                       | 60,0                   | 100     | 31,3                                                         | 61,1                   | 100     | 22,5                                                 | 60,0                   | 100     | ,                                | 60,0                   | 100     | ,                   | 70,0                   | 100     |
| Antigua y Barbuda *     | 5,9                                          | 50,6                   | 100     | 10,3                                      | 54,2                   | 100     | 8,0                                                          | 54,0                   | 100     | 13,8                                                 | 52,4                   | 100     | 22,6                             | 79,6                   | 100     | 3,7                 | ,                      | ,       |
| Arabia Saudita *        | 5,2                                          | -                      | -       | 5,9                                       | -                      | -       | 6,2                                                          | -                      | -       | 5,2                                                  | -                      | -       | 3,3                              | -                      | -       | 6,6                 | -                      | -       |
| Argelia *               | 9,1                                          | ...                    | ...     | 17,3                                      | ...                    | ...     | 16,5                                                         | ...                    | ...     | 22,1                                                 | ...                    | ...     | 29,2                             | ...                    | ...     | 19,5                | ...                    | ...     |
| Argentina *             | 13,0                                         | 34,9                   | 100     | 14,5                                      | 34,9                   | 100     | 7,6                                                          | 33,2                   | 100     | 15,9                                                 | 33,5                   | 100     | 10,1                             | 33,9                   | 100     | 1,0                 | 34,9                   | 100     |
| Armenia *               | 0,2                                          | 9,3                    | 100     | 1,5                                       | 9,9                    | 100     | 3,4                                                          | 10,9                   | 100     | 4,4                                                  | 10,6                   | 100     | 9,4                              | 15,0                   | 100     | 0,0                 | 5,0                    | 100     |
| Australia *             | 3,2                                          | 8,2                    | 96      | 3,3                                       | 10,3                   | 98      | 1,8                                                          | 6,8                    | 97      | 1,5                                                  | 6,3                    | 98      | 0,0                              | 0,8                    | 100     | 0,0                 | 0,0                    | 100     |
| Azerbaiyán *            | 3,3                                          | ...                    | ...     | 9,3                                       | ...                    | ...     | 10,9                                                         | ...                    | ...     | 10,1                                                 | ...                    | ...     | 7,5                              | ...                    | ...     | 6,5                 | ...                    | ...     |
| Bahamas                 | 33,1                                         | ...                    | ...     | 35,6                                      | ...                    | ...     | 31,4                                                         | ...                    | ...     | 31,6                                                 | ...                    | ...     | 26,3                             | ...                    | ...     | 19,4                | ...                    | ...     |
| Bahrein *               | 8,6                                          | 35,0                   | 100     | 9,9                                       | 35,0                   | 100     | 5,8                                                          | 35,0                   | 45      | 9,0                                                  | 35,0                   | 98      | 3,3                              | 35,0                   | 50      | 5,3                 | ...                    | ...     |
| Bangladesh *            | 9,9                                          | 48,6                   | 6       | 17,3                                      | 26,5                   | 1       | 18,7                                                         | 31,3                   | 1       | 19,7                                                 | 22,1                   | 6       | 29,6                             | 41,4                   | 10      | 30,9                | ...                    | ...     |
| Barbados *              | 6,2                                          | 72,8                   | 100     | 9,9                                       | 75,7                   | 100     | 12,5                                                         | 77,2                   | 100     | 16,2                                                 | 77,8                   | 100     | 38,6                             | 114,0                  | 100     | 5,0                 | ...                    | ...     |
| Belarús                 | 9,1                                          | ...                    | ...     | 12,2                                      | ...                    | ...     | 12,0                                                         | ...                    | ...     | 13,3                                                 | ...                    | ...     | 10,5                             | ...                    | ...     | 5,0                 | ...                    | ...     |
| Belice *                | 5,6                                          | 50,0                   | 100     | 9,7                                       | 50,0                   | 100     | 11,0                                                         | 50,5                   | 100     | 15,3                                                 | 50,4                   | 100     | 30,4                             | 110,0                  | 5       | 0,0                 | 60,0                   | 100     |
| Benin *                 | 7,0                                          | 5,3                    | 91      | 11,2                                      | 7,0                    | 94      | 11,5                                                         | 41,1                   | 23      | 14,9                                                 | 7,4                    | 2       | 14,4                             | 6,5                    | 15      | 7,2                 | 8,0                    | 50      |
| Bermudas *              | 22,4                                         | ...                    | ...     | 23,9                                      | ...                    | ...     | 16,1                                                         | ...                    | ...     | 20,3                                                 | ...                    | ...     | 6,4                              | ...                    | ...     | 22,3                | ...                    | ...     |
| Bhután *                | 9,4                                          | ...                    | ...     | 14,8                                      | ...                    | ...     | 22,0                                                         | ...                    | ...     | 19,0                                                 | ...                    | ...     | 13,5                             | ...                    | ...     | 10,0                | ...                    | ...     |
| Bolivia                 | 5,2                                          | 39,8                   | 100     | 8,8                                       | 40,0                   | 100     | 10,0                                                         | 40,0                   | 100     | 9,9                                                  | 40,0                   | 100     | 10,0                             | 40,0                   | 100     | 10,0                | 40,0                   | 100     |
| Bosnia y Herzegovina *  | 6,0                                          | ...                    | ...     | 6,9                                       | ...                    | ...     | 4,5                                                          | ...                    | ...     | 6,5                                                  | ...                    | ...     | 2,8                              | ...                    | ...     | 2,0                 | ...                    | ...     |
| Botswana                | 1,5                                          | 9,2                    | 100     | 5,4                                       | 17,2                   | 100     | 3,8                                                          | 9,4                    | 89      | 3,5                                                  | 12,9                   | 96      | 10,2                             | 24,7                   | 3       | 1,3                 | ...                    | ...     |
| Brasil                  | 13,4                                         | 32,4                   | 100     | 16,1                                      | 32,0                   | 100     | 8,9                                                          | 32,7                   | 100     | 16,9                                                 | 33,2                   | 100     | 11,5                             | 33,5                   | 100     | 0,2                 | 35,0                   | 100     |
| Brunei Darussalam       | 6,3                                          | 28,1                   | 100     | 14,2                                      | 39,0                   | 77      | 0,5                                                          | 20,8                   | 99      | 5,0                                                  | 24,6                   | 88      | 0,0                              | 21,0                   | 100     | 0,0                 | 20,0                   | 100     |
| Bulgaria                | 5,7                                          | 21,9                   | 100     | 6,6                                       | 19,4                   | 100     | 7,1                                                          | 27,1                   | 100     | 6,2                                                  | 25,6                   | 100     | 11,4                             | 30,0                   | 100     | 16,4                | 17,1                   | 100     |
| Burkina Faso *          | 7,0                                          | 5,3                    | 91      | 11,2                                      | 7,0                    | 94      | 11,5                                                         | 9,5                    | 5       | 14,9                                                 | 44,5                   | 3       | 14,4                             | 6,5                    | 15      | 7,2                 | 8,0                    | 50      |
| Burundi                 | 15,8                                         | 6,0                    | 3       | 21,5                                      | 2,5                    | 1       | 29,0                                                         | 8,1                    | 5       | 42,4                                                 | 42,9                   | 5       | 96,9                             | 6,0                    | 5       | 15,2                | ...                    | ...     |
| Camboya *               | 14,5                                         | ...                    | ...     | 25,1                                      | ...                    | ...     | 15,9                                                         | ...                    | ...     | 17,2                                                 | ...                    | ...     | 19,3                             | ...                    | ...     | 15,1                | ...                    | ...     |
| Camerún                 | 12,3                                         | ...                    | ...     | 16,8                                      | ...                    | ...     | 18,7                                                         | ...                    | ...     | 22,9                                                 | ...                    | ...     | 24,4                             | ...                    | ...     | 10,0                | ...                    | ...     |
| Canadá                  | 1,5                                          | 3,4                    | 100     | 2,4                                       | 4,3                    | 100     | 1,7                                                          | 2,8                    | 99      | 2,8                                                  | 4,0                    | 100     | 1,0                              | 1,3                    | 100     | 3,0                 | 6,9                    | 50      |
| Chad *                  | 12,3                                         | ...                    | ...     | 17,0                                      | ...                    | ...     | 18,7                                                         | ...                    | ...     | 22,9                                                 | ...                    | ...     | 24,4                             | ...                    | ...     | 10,0                | ...                    | ...     |
| Chile                   | 5,9                                          | 25,0                   | 100     | 5,6                                       | 25,0                   | 100     | 6,0                                                          | 25,0                   | 100     | 6,0                                                  | 25,0                   | 100     | 6,0                              | 25,0                   | 100     | 6,0                 | 25,0                   | 100     |
| China                   | 9,9                                          | 8,4                    | 100     | 10,4                                      | 8,8                    | 100     | 10,2                                                         | 9,7                    | 100     | 13,5                                                 | 12,3                   | 100     | 14,6                             | 11,0                   | 100     | 5,0                 | 3,3                    | 100     |
| Chipre                  | 1,8                                          | 37,4                   | 94      | 2,5                                       | 30,9                   | 100     | 2,6                                                          | 40,0                   | 76      | 2,6                                                  | 36,3                   | 91      | 24,2                             | 40,0                   | 100     | 2,2                 | 40,0                   | 50      |
| Colombia                | 8,9                                          | 35,0                   | 100     | 10,4                                      | 35,0                   | 100     | 10,1                                                         | 35,0                   | 100     | 11,1                                                 | 35,0                   | 100     | 19,0                             | 38,2                   | 100     | 10,1                | 35,0                   | 100     |
| Congo *                 | 12,3                                         | 10,0                   | 1       | 17,0                                      | 16,7                   | 15      | 18,7                                                         | 30,0                   | 1       | 22,9                                                 | ...                    | ...     | 24,4                             | ...                    | ...     | 10,0                | ...                    | ...     |

*Nota:* \* Aranceles sobre los aranceles aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. + Todos los tipos de derechos son no *ad valorem*. En las estadísticas relativas al alcance del derecho consolidado, el valor 0 significa que menos del 0,5 por ciento de las líneas están consolidadas. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 29/3/2004.

*Fuentes:* OMC - BID y UNCTAD.

## Apéndice - Cuadro 4

**Promedio de los aranceles NMF aplicados y consolidados finales y alcance de la consolidación para los productos no agrícolas, por categorías de productos utilizadas en las negociaciones comerciales multilaterales (continuación)**

(Porcentaje)

| Mercados de importación   | (01)<br>Madera, pasta de madera,<br>papel y muebles |          |         | (02)<br>Textiles y prendas de vestir |          |         | (03)<br>Cueros, caucho, calzado y<br>artículos de viaje |          |         | (04)<br>Metales     |          |         | (05)<br>Productos químicos<br>y fotográficos |          |         | (06)<br>Material de transporte |          |         |
|---------------------------|-----------------------------------------------------|----------|---------|--------------------------------------|----------|---------|---------------------------------------------------------|----------|---------|---------------------|----------|---------|----------------------------------------------|----------|---------|--------------------------------|----------|---------|
|                           | Derecho<br>aplicado                                 |          | Alcance | Derecho<br>aplicado                  |          | Alcance | Derecho<br>aplicado                                     |          | Alcance | Derecho<br>aplicado |          | Alcance | Derecho<br>aplicado                          |          | Alcance | Derecho<br>aplicado            |          | Alcance |
|                           | Promedio                                            | Promedio |         | Promedio                             | Promedio |         | Promedio                                                | Promedio |         | Promedio            | Promedio |         | Promedio                                     | Promedio |         | Promedio                       | Promedio |         |
| Congo, Rep. Dem. *        | 15,6                                                | 92,1     | 100     | 16,0                                 | 99,9     | 100     | 14,6                                                    | 100,0    | 100     | 11,5                | 99,7     | 100     | 8,5                                          | 97,2     | 100     | 8,8                            | 87,7     | 100     |
| Corea, República de       | 3,7                                                 | 2,8      | 90      | 10,1                                 | 19,4     | 99      | 7,9                                                     | 12,2     | 97      | 4,9                 | 7,0      | 99      | 6,9                                          | 5,8      | 97      | 5,4                            | 13,4     | 81      |
| Costa Rica                | 5,9                                                 | 43,0     | 100     | 9,5                                  | 45,0     | 100     | 7,5                                                     | 45,7     | 100     | 2,3                 | 41,8     | 100     | 1,7                                          | 43,7     | 100     | 4,6                            | 51,5     | 100     |
| Côte d'Ivoire             | 10,9                                                | 5,0      | 4       | 17,4                                 | 17,3     | 24      | 13,1                                                    | 7,8      | 20      | 12,1                | 4,1      | 6       | 7,2                                          | 16,5     | 1       | 8,7                            | 11,1     | 67      |
| Croacia                   | 2,9                                                 | 1,5      | 100     | 8,9                                  | 8,9      | 100     | 5,1                                                     | 7,5      | 100     | 2,9                 | 3,6      | 100     | 1,4                                          | 4,6      | 100     | 6,3                            | 6,7      | 100     |
| Cuba                      | 8,9                                                 | 4,0      | 10      | 16,9                                 | 20,8     | 8       | 12,3                                                    | 8,1      | 8       | 7,6                 | 5,7      | 9       | 9,5                                          | 6,3      | 12      | 9,1                            | 7,7      | 23      |
| Djibouti *                | 31,2                                                | 40,0     | 100     | 32,9                                 | 40,0     | 100     | 33,1                                                    | 40,0     | 100     | 32,9                | 40,0     | 100     | 32,5                                         | 40,1     | 100     | 34,0                           | 39,1     | 100     |
| Dominica *                | 8,7                                                 | 50,0     | 86      | 10,0                                 | 50,0     | 100     | 10,6                                                    | 50,0     | 82      | 5,5                 | 50,0     | 98      | 7,0                                          | 50,1     | 93      | 8,9                            | 50,0     | 100     |
| Ecuador                   | 12,7                                                | 23,6     | 100     | 18,2                                 | 28,5     | 100     | 13,0                                                    | 24,1     | 100     | 9,1                 | 20,6     | 100     | 7,5                                          | 11,1     | 100     | 10,5                           | 23,5     | 100     |
| Egipto *                  | 22,3                                                | 36,4     | 100     | 37,4                                 | 31,2     | 100     | 26,4                                                    | 42,7     | 90      | 17,2                | 28,7     | 99      | 13,2                                         | 18,9     | 100     | 21,7                           | 35,0     | 94      |
| El Salvador *             | 6,2                                                 | 34,8     | 100     | 16,9                                 | 38,7     | 100     | 8,6                                                     | 40,6     | 100     | 2,4                 | 34,9     | 100     | 1,9                                          | 37,6     | 100     | 4,4                            | 34,5     | 100     |
| Emiratos Árabes Unidos    | ...                                                 | 12,0     | 100     | ...                                  | 14,9     | 100     | ...                                                     | 15,0     | 100     | ...                 | 15,0     | 100     | ...                                          | 7,1      | 100     | ...                            | 13,8     | 100     |
| Eslovenia                 | 9,5                                                 | 23,5     | 100     | 12,7                                 | 24,4     | 100     | 10,6                                                    | 25,8     | 100     | 7,5                 | 25,1     | 100     | 7,7                                          | 24,9     | 100     | 11,5                           | 24,2     | 100     |
| Estados Unidos            | 0,7                                                 | 0,4      | 100     | 9,6                                  | 8,6      | 100     | 4,3                                                     | 4,4      | 100     | 2,1                 | 1,5      | 100     | 3,4                                          | 2,9      | 100     | 3,2                            | 3,1      | 100     |
| Estonia                   | 0,0                                                 | 2,7      | 100     | 0,0                                  | 10,2     | 100     | 0,0                                                     | 10,4     | 100     | 0,0                 | 5,5      | 100     | 0,0                                          | 5,1      | 100     | 0,0                            | 8,4      | 100     |
| Etiopia *                 | 12,9                                                | -        | -       | 32,5                                 | -        | -       | 24,4                                                    | -        | -       | 11,9                | -        | -       | 11,2                                         | -        | -       | 12,7                           | -        | -       |
| Ex Rep. Yug. de Macedonia | 13,0                                                | 2,5      | 100     | 20,7                                 | 11,4     | 100     | 15,6                                                    | 10,3     | 100     | 8,1                 | 3,6      | 100     | 7,0                                          | 3,3      | 100     | 8,8                            | 7,0      | 100     |
| Federación de Rusia       | 13,1                                                | -        | -       | 10,8                                 | -        | -       | 8,0                                                     | -        | -       | 9,5                 | -        | -       | 7,0                                          | -        | -       | 10,5                           | -        | -       |
| Fiji                      | ...                                                 | 40,0     | 87      | ...                                  | 40,0     | 65      | ...                                                     | 40,0     | 6       | ...                 | 40,0     | 99      | ...                                          | 40,0     | 100     | ...                            | 40,0     | 8       |
| Filipinas                 | 4,8                                                 | 24,2     | 40      | 6,9                                  | 28,0     | 97      | 4,8                                                     | 32,7     | 36      | 3,6                 | 25,7     | 32      | 3,5                                          | 19,6     | 74      | 8,0                            | 19,1     | 39      |
| Gabón *                   | 19,2                                                | 15,5     | 100     | 22,9                                 | 15,1     | 100     | 21,4                                                    | 15,0     | 100     | 15,8                | 15,1     | 100     | 11,6                                         | 15,2     | 100     | 15,1                           | 15,0     | 100     |
| Gambia                    | ...                                                 | 110,0    | 0       | ...                                  | 70,9     | 9       | ...                                                     | 42,5     | 4       | ...                 | ...      | ...     | ...                                          | ...      | ...     | ...                            | ...      | ...     |
| Georgia *                 | 12,0                                                | 3,6      | 100     | 12,0                                 | 9,4      | 100     | 11,8                                                    | 10,8     | 100     | 11,8                | 4,2      | 100     | 11,7                                         | 6,3      | 100     | 11,3                           | 10,0     | 100     |
| Ghana *                   | 19,4                                                | 40,9     | 4       | 23,2                                 | 45,0     | 0       | 15,3                                                    | 40,0     | 1       | 11,1                | 99,0     | 0       | 12,9                                         | 32,1     | 6       | 5,4                            | 30,0     | 2       |
| Granada *                 | 9,4                                                 | 50,0     | 100     | 11,0                                 | 50,0     | 100     | 10,2                                                    | 50,0     | 100     | 6,5                 | 50,0     | 100     | 7,0                                          | 50,0     | 100     | 9,0                            | 50,0     | 100     |
| Guatemala *               | 6,4                                                 | 36,8     | 100     | 13,2                                 | 44,7     | 100     | 8,8                                                     | 44,2     | 100     | 2,3                 | 40,8     | 100     | 1,9                                          | 38,9     | 100     | 6,1                            | 40,4     | 100     |
| Guinea                    | 6,9                                                 | 19,7     | 15      | 6,5                                  | 16,9     | 40      | 6,0                                                     | 15,0     | 26      | 6,8                 | 4,1      | 6       | 6,8                                          | 17,5     | 1       | 5,6                            | 13,7     | 74      |
| Guinea Ecuatorial *       | 19,2                                                | -        | -       | 22,9                                 | -        | -       | 21,4                                                    | -        | -       | 15,8                | -        | -       | 11,6                                         | -        | -       | 15,1                           | -        | -       |
| Guinea-Bissau *           | 10,8                                                | 50,0     | 100     | 17,4                                 | 50,0     | 100     | 12,9                                                    | 50,0     | 100     | 11,8                | 50,0     | 100     | 7,1                                          | 50,0     | 100     | 8,7                            | 50,0     | 43      |
| Guyana                    | 9,4                                                 | 50,0     | 100     | 11,1                                 | 50,0     | 100     | 10,3                                                    | 50,0     | 100     | 6,5                 | 50,0     | 100     | 6,7                                          | 50,0     | 100     | 10,0                           | 50,0     | 100     |
| Haití                     | ...                                                 | 10,9     | 70      | ...                                  | 15,8     | 77      | ...                                                     | 21,7     | 86      | ...                 | 12,0     | 87      | ...                                          | 22,6     | 100     | ...                            | 12,9     | 100     |
| Honduras                  | 6,6                                                 | 33,7     | 100     | 15,2                                 | 34,3     | 100     | 9,2                                                     | 35,0     | 100     | 3,1                 | 33,6     | 100     | 2,6                                          | 32,1     | 100     | 6,7                            | 29,1     | 100     |
| Hong Kong, China          | 0,0                                                 | 0,0      | 96      | 0,0                                  | 0,0      | 7       | 0,0                                                     | 0,0      | 45      | 0,0                 | 0,0      | 77      | 0,0                                          | 0,0      | 8       | 0,0                            | 0,0      | 14      |
| Hungría                   | 5,4                                                 | 5,4      | 99      | 8,3                                  | 8,2      | 98      | 6,4                                                     | 6,7      | 100     | 4,8                 | 5,0      | 99      | 5,1                                          | 5,2      | 96      | 10,7                           | 11,1     | 93      |
| India                     | 25,7                                                | 36,5     | 62      | 27,1                                 | 26,6     | 66      | 28,8                                                    | 35,2     | 51      | 29,0                | 38,7     | 54      | 29,2                                         | 39,6     | 89      | 36,9                           | 35,8     | 70      |

| Mercados de importación   | (07)<br>Máquinas y aparatos<br>no eléctricos |                        |         | (08)<br>Máquinas y aparatos<br>eléctricos |                        |         | (09)<br>Productos minerales y piedras y<br>metales preciosos |                        |         | (10)<br>Manufacturas no expresadas<br>en otra parte |                        |         | (11)<br>Pescados y sus productos |                        |         | (97)<br>Petróleo    |                        |         |
|---------------------------|----------------------------------------------|------------------------|---------|-------------------------------------------|------------------------|---------|--------------------------------------------------------------|------------------------|---------|-----------------------------------------------------|------------------------|---------|----------------------------------|------------------------|---------|---------------------|------------------------|---------|
|                           | Derecho<br>aplicado                          | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado                       | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado                                          | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado                                 | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado              | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado | Derecho<br>consolidado |         |
|                           | Promedio                                     | Promedio               | Alcance | Promedio                                  | Promedio               | Alcance | Promedio                                                     | Promedio               | Alcance | Promedio                                            | Promedio               | Alcance | Promedio                         | Promedio               | Alcance | Promedio            | Promedio               | Alcance |
| Congo, Rep. Dem. *        | 6,9                                          | 85,5                   | 100     | 10,7                                      | 91,4                   | 100     | 13,0                                                         | 99,5                   | 100     | 13,5                                                | 97,2                   | 100     | 16,9                             | 92,6                   | 100     | 9,0                 | 100,0                  | 100     |
| Corea, República de       | 6,1                                          | 9,5                    | 96      | 6,0                                       | 9,0                    | 74      | 5,8                                                          | 8,8                    | 90      | 6,5                                                 | 10,0                   | 95      | 16,1                             | 14,9                   | 53      | 5,1                 | 12,3                   | 50      |
| Costa Rica                | 1,1                                          | 41,0                   | 100     | 2,4                                       | 34,2                   | 100     | 5,0                                                          | 44,4                   | 100     | 6,1                                                 | 40,4                   | 100     | 8,8                              | 46,1                   | 100     | 4,1                 | 44,3                   | 100     |
| Côte d'Ivoire             | 7,0                                          | 5,1                    | 77      | 11,2                                      | 7,0                    | 79      | 11,5                                                         | 9,2                    | 4       | 15,1                                                | 8,4                    | 4       | 14,7                             | 5,8                    | 12      | 3,8                 | 8,1                    | 50      |
| Croacia                   | 3,1                                          | 3,9                    | 100     | 3,2                                       | 4,7                    | 100     | 5,6                                                          | 7,2                    | 100     | 2,8                                                 | 5,3                    | 100     | 7,4                              | 7,3                    | 100     | 12,0                | 6,9                    | 100     |
| Cuba                      | 9,7                                          | 8,7                    | 62      | 10,4                                      | 10,8                   | 63      | 7,8                                                          | 2,6                    | 14      | 12,8                                                | 15,5                   | 17      | 4,9                              | 2,6                    | 12      | 2,4                 | 3,0                    | 50      |
| Djibouti *                | 33,0                                         | 39,6                   | 100     | 33,0                                      | 39,3                   | 100     | 30,5                                                         | 40,2                   | 100     | 35,8                                                | 40,0                   | 100     | 20,2                             | 40,0                   | 100     | 33,0                | 0,0                    | 100     |
| Dominica *                | 3,0                                          | 50,0                   | 100     | 9,3                                       | 50,0                   | 100     | 8,1                                                          | 50,0                   | 96      | 12,7                                                | 50,0                   | 99      | 27,2                             | 50,0                   | 100     | 3,2                 | ...                    | ...     |
| Ecuador                   | 7,5                                          | 20,0                   | 100     | 10,1                                      | 22,5                   | 100     | 9,6                                                          | 19,6                   | 100     | 13,3                                                | 24,2                   | 98      | 19,0                             | 28,8                   | 100     | 7,9                 | 17,1                   | 100     |
| Egipto *                  | 10,1                                         | 19,4                   | 99      | 17,8                                      | 31,2                   | 93      | 19,9                                                         | 36,0                   | 99      | 19,6                                                | 33,3                   | 99      | 18,8                             | 27,9                   | 100     | 8,8                 | 20,0                   | 100     |
| El Salvador *             | 1,3                                          | 30,3                   | 100     | 2,7                                       | 26,6                   | 100     | 5,4                                                          | 37,5                   | 100     | 7,9                                                 | 34,7                   | 100     | 9,1                              | 45,7                   | 100     | 8,1                 | 40,0                   | 100     |
| Emiratos Árabes Unidos    | ...                                          | 14,3                   | 100     | ...                                       | 15,0                   | 100     | ...                                                          | 14,4                   | 100     | ...                                                 | 14,3                   | 100     | ...                              | 15,0                   | 100     | ...                 | 15,0                   | 100     |
| Eslovenia                 | 9,2                                          | 21,3                   | 100     | 9,5                                       | 18,8                   | 100     | 5,7                                                          | 25,1                   | 100     | 10,6                                                | 23,3                   | 100     | 7,1                              | 21,1                   | 100     | 6,2                 | 26,7                   | 100     |
| Estados Unidos            | 1,2                                          | 1,2                    | 100     | 1,9                                       | 1,6                    | 100     | 2,0                                                          | 1,9                    | 100     | 2,5                                                 | 2,0                    | 100     | 1,1                              | 1,1                    | 100     | 1,9                 | 6,4                    | 50      |
| Estonia                   | 0,0                                          | 5,8                    | 100     | 0,0                                       | 6,4                    | 100     | 0,0                                                          | 10,0                   | 100     | 0,0                                                 | 7,4                    | 100     | 3,1                              | 16,9                   | 100     | 0,0                 | 7,5                    | 100     |
| Etiopia *                 | 9,1                                          | -                      | -       | 17,8                                      | -                      | -       | 17,7                                                         | -                      | -       | 26,0                                                | -                      | -       | 30,9                             | -                      | -       | 2,5                 | -                      | -       |
| Ex Rep. Yug. de Macedonia | 7,1                                          | 5,1                    | 100     | 12,1                                      | 7,2                    | 100     | 12,2                                                         | 8,5                    | 100     | 12,1                                                | 6,7                    | 100     | 12,9                             | 0,3                    | 100     | 12,1                | 14,0                   | 100     |
| Federación de Rusia       | 9,1                                          | -                      | -       | 12,2                                      | -                      | -       | 12,0                                                         | -                      | -       | 13,4                                                | -                      | -       | 10,5                             | -                      | -       | 5,0                 | -                      | -       |
| Fiji                      | ...                                          | 40,0                   | 9       | ...                                       | ...                    | ...     | ...                                                          | ...                    | ...     | ...                                                 | ...                    | ...     | ...                              | ...                    | ...     | ...                 | ...                    | ...     |
| Filipinas                 | 2,1                                          | 19,0                   | 75      | 2,9                                       | 18,1                   | 65      | 3,7                                                          | 23,0                   | 39      | 3,7                                                 | 24,9                   | 54      | 5,5                              | 31,0                   | 5       | 2,8                 | ...                    | ...     |
| Gabón *                   | 12,3                                         | 15,0                   | 100     | 17,0                                      | 15,0                   | 100     | 18,7                                                         | 16,1                   | 100     | 22,9                                                | 18,6                   | 100     | 24,4                             | 15,0                   | 100     | 10,0                | 15,0                   | 100     |
| Gambia                    | ...                                          | ...                    | ...     | ...                                       | ...                    | ...     | ...                                                          | ...                    | ...     | ...                                                 | ...                    | ...     | ...                              | ...                    | ...     | ...                 | ...                    | ...     |
| Georgia *                 | 5,2                                          | 3,4                    | 100     | 5,0                                       | 2,8                    | 100     | 12,0                                                         | 11,8                   | 100     | 8,9                                                 | 6,9                    | 100     | 12,0                             | 0,3                    | 100     | 12,0                | 12,0                   | 100     |
| Ghana *                   | 2,5                                          | 30,0                   | 5       | 10,1                                      | 50,0                   | 0       | 13,0                                                         | ...                    | ...     | 16,2                                                | ...                    | ...     | 15,6                             | ...                    | ...     | 44,6                | ...                    | ...     |
| Granada *                 | 5,9                                          | 50,0                   | 100     | 10,4                                      | 50,0                   | 100     | 9,1                                                          | 50,0                   | 100     | 13,4                                                | 50,0                   | 100     | 27,8                             | 50,0                   | 100     | 7,3                 | 50,0                   | 100     |
| Guatemala *               | 1,2                                          | 36,2                   | 100     | 2,9                                       | 39,5                   | 100     | 5,6                                                          | 41,5                   | 100     | 7,3                                                 | 44,3                   | 100     | 9,1                              | 40,7                   | 100     | 7,4                 | 45,0                   | 100     |
| Guinea                    | 4,7                                          | 5,2                    | 91      | 6,8                                       | 7,0                    | 94      | 6,6                                                          | 9,5                    | 5       | 6,9                                                 | 15,8                   | 3       | 7,0                              | 6,5                    | 15      | 7,0                 | 8,0                    | 50      |
| Guinea Ecuatorial *       | 12,3                                         | -                      | -       | 17,0                                      | -                      | -       | 18,7                                                         | -                      | -       | 22,9                                                | -                      | -       | 24,4                             | -                      | -       | 10,0                | -                      | -       |
| Guinea-Bissau *           | 7,0                                          | 50,0                   | 99      | 11,2                                      | 50,0                   | 100     | 11,5                                                         | 50,0                   | 89      | 14,9                                                | 50,0                   | 99      | 14,4                             | 50,0                   | 100     | 7,2                 | ,                      | ,       |
| Guyana                    | 5,9                                          | 50,0                   | 100     | 9,6                                       | 50,0                   | 100     | 10,7                                                         | 50,4                   | 100     | 15,6                                                | 50,0                   | 100     | 29,3                             | 50,0                   | 100     | 7,8                 | 50,0                   | 100     |
| Haití                     | ...                                          | 14,2                   | 99      | ...                                       | 15,8                   | 100     | ...                                                          | 18,0                   | 82      | ...                                                 | 17,1                   | 89      | ...                              | 20,7                   | 37      | ...                 | 17,5                   | 100     |
| Honduras                  | 2,1                                          | 30,6                   | 100     | 3,7                                       | 27,6                   | 100     | 5,8                                                          | 32,8                   | 100     | 7,8                                                 | 33,4                   | 100     | 9,8                              | 34,7                   | 100     | 14,4                | 24,4                   | 100     |
| Hong Kong, China          | 0,0                                          | 0,0                    | 29      | 0,0                                       | 0,0                    | 41      | 0,0                                                          | 0,0                    | 51      | 0,0                                                 | 0,0                    | 53      | 0,0                              | 0,0                    | 100     | 0,0                 | ,                      | ,       |
| Hungría                   | 8,0                                          | 8,3                    | 99      | 9,7                                       | 9,5                    | 91      | 4,7                                                          | 4,6                    | 96      | 7,5                                                 | 7,6                    | 97      | 16,2                             | 20,7                   | 40      | 3,2                 | 2,3                    | 100     |
| India                     | 25,2                                         | 28,3                   | 94      | 24,8                                      | 26,8                   | 94      | 26,8                                                         | 37,6                   | 70      | 26,9                                                | 31,4                   | 42      | 30,0                             | 100,7                  | 13      | 18,0                | ...                    | ...     |

*Nota:* \* Aranceles sobre los aranceles aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. + Todos los tipos de derechos son no *ad valorem*. En las estadísticas relativas al alcance del derecho consolidado, el valor 0 significa que menos del 0,5 por ciento de las líneas están consolidadas. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 29/3/2004.

*Fuentes:* OMC - BID y UNCTAD.

## Apéndice - Cuadro 4

**Promedio de los aranceles NMF aplicados y consolidados finales y alcance de la consolidación para los productos no agrícolas, por categorías de productos utilizadas en las negociaciones comerciales multilaterales (continuación)**

(Porcentaje)

| Mercados de importación   | (01)<br>Madera, pasta de madera,<br>papel y muebles |                        |         | (02)<br>Textiles y prendas de vestir |                        |         | (03)<br>Cueros, caucho, calzado y<br>artículos de viaje |                        |         | (04)<br>Metales     |                        |         | (05)<br>Productos químicos<br>y fotográficos |                        |         | (06)<br>Material de transporte |                        |         |
|---------------------------|-----------------------------------------------------|------------------------|---------|--------------------------------------|------------------------|---------|---------------------------------------------------------|------------------------|---------|---------------------|------------------------|---------|----------------------------------------------|------------------------|---------|--------------------------------|------------------------|---------|
|                           | Derecho<br>aplicado                                 | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado                  | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado                                     | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado                          | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado            | Derecho<br>consolidado |         |
|                           | Promedio                                            | Promedio               | Alcance | Promedio                             | Promedio               | Alcance | Promedio                                                | Promedio               | Alcance | Promedio            | Promedio               | Alcance | Promedio                                     | Promedio               | Alcance | Promedio                       | Promedio               | Alcance |
| Indonesia                 | 5,2                                                 | 39,4                   | 99      | 10,5                                 | 28,7                   | 100     | 7,7                                                     | 39,8                   | 99      | 7,3                 | 38,4                   | 98      | 5,4                                          | 38,1                   | 97      | 12,2                           | 38,9                   | 54      |
| Irán, Rep. Islámica del * | 21,4                                                | -                      | -       | 60,8                                 | -                      | -       | 50,0                                                    | -                      | -       | 16,3                | -                      | -       | 11,8                                         | -                      | -       | 27,9                           | -                      | -       |
| Islandia *                | 2,4                                                 | 11,5                   | 92      | 5,2                                  | 12,1                   | 90      | 6,0                                                     | 11,7                   | 91      | 0,8                 | 6,2                    | 100     | 1,0                                          | 4,3                    | 99      | 2,1                            | 9,7                    | 44      |
| Islas Salomón             | 27,7                                                | 80,0                   | 100     | 28,7                                 | 79,9                   | 100     | 33,2                                                    | 80,0                   | 100     | 8,7                 | 80,0                   | 100     | 11,5                                         | 77,9                   | 100     | 18,3                           | 80,0                   | 100     |
| Israel                    | 6,0                                                 | 14,0                   | 74      | 4,6                                  | 11,6                   | 41      | 6,0                                                     | 12,0                   | 75      | 3,6                 | 8,4                    | 89      | 2,4                                          | 8,2                    | 85      | 3,3                            | 13,3                   | 41      |
| Jamahiriya Árabe Libia *  | 13,3                                                | -                      | -       | 18,4                                 | -                      | -       | 24,0                                                    | -                      | -       | 8,0                 | -                      | -       | 8,1                                          | -                      | -       | 40,3                           | -                      | -       |
| Jamaica *                 | 6,6                                                 | 49,2                   | 100     | 8,0                                  | 49,6                   | 100     | 7,5                                                     | 40,2                   | 100     | 2,4                 | 45,1                   | 100     | 2,6                                          | 24,7                   | 100     | 6,7                            | 47,3                   | 100     |
| Japón                     | 1,2                                                 | 0,9                    | 98      | 7,4                                  | 6,7                    | 100     | 6,4                                                     | 6,6                    | 100     | 1,3                 | 1,0                    | 100     | 2,5                                          | 2,0                    | 100     | 0,0                            | 0,0                    | 100     |
| Jordania *                | 15,4                                                | 21,5                   | 100     | 15,4                                 | 16,8                   | 100     | 19,2                                                    | 24,2                   | 100     | 11,1                | 19,2                   | 100     | 3,0                                          | 5,0                    | 100     | 11,7                           | 13,4                   | 100     |
| Kazajstán *               | 12,8                                                | -                      | -       | 16,2                                 | -                      | -       | 10,6                                                    | -                      | -       | 9,7                 | -                      | -       | 4,2                                          | -                      | -       | 7,4                            | -                      | -       |
| Kenya                     | 22,7                                                | ...                    | ...     | 27,5                                 | ...                    | ...     | 18,0                                                    | ...                    | ...     | 14,9                | ...                    | ...     | 12,3                                         | 31,9                   | 2       | 12,4                           | 62,0                   | 1       |
| Kuwait *                  | 3,9                                                 | 100,0                  | 100     | 4,0                                  | 100,0                  | 100     | 4,0                                                     | 100,0                  | 100     | 4,0                 | 100,0                  | 100     | 4,0                                          | 100,0                  | 100     | 4,0                            | 100,0                  | 100     |
| Lesotho                   | ...                                                 | 60,0                   | 100     | ...                                  | 60,0                   | 100     | ...                                                     | 60,0                   | 100     | ...                 | 60,0                   | 100     | ...                                          | 60,1                   | 100     | ...                            | 60,0                   | 100     |
| Letonia *                 | 1,1                                                 | 3,3                    | 100     | 5,9                                  | 12,6                   | 100     | 1,2                                                     | 12,3                   | 100     | 0,6                 | 6,6                    | 100     | 0,7                                          | 5,4                    | 100     | 3,0                            | 14,0                   | 100     |
| Líbano *                  | 7,4                                                 | -                      | -       | 3,0                                  | -                      | -       | 9,8                                                     | -                      | -       | 3,4                 | -                      | -       | 2,5                                          | -                      | -       | 4,1                            | -                      | -       |
| Lituania                  | 2,9                                                 | 5,6                    | 100     | 8,7                                  | 11,4                   | 100     | 2,5                                                     | 13,6                   | 100     | 0,1                 | 5,9                    | 100     | 0,4                                          | 4,4                    | 100     | 0,2                            | 12,0                   | 100     |
| Macao, China              | 0,0                                                 | 0,0                    | 8       | 0,0                                  | 0,0                    | 2       | 0,0                                                     | 0,0                    | 52      | 0,0                 | 0,0                    | 17      | 0,0                                          | 0,0                    | 24      | 0,0                            | ,                      | ,       |
| Madagascar                | 3,1                                                 | 2,5                    | 2       | 14,3                                 | 17,5                   | 1       | 5,7                                                     | 15,0                   | 3       | 2,9                 | 15,0                   | 11      | 1,1                                          | 30,0                   | 60      | 5,7                            | 23,9                   | 39      |
| Malasia                   | 10,9                                                | 18,7                   | 88      | 13,5                                 | 19,5                   | 98      | 14,0                                                    | 21,5                   | 87      | 9,3                 | 19,7                   | 62      | 3,6                                          | 11,9                   | 74      | 18,5                           | 14,2                   | 61      |
| Malawi                    | 13,9                                                | 41,8                   | 11      | 20,4                                 | 45,0                   | 0       | 19,2                                                    | 41,8                   | 17      | 10,6                | 41,2                   | 6       | 6,9                                          | 40,2                   | 61      | 14,4                           | 52,7                   | 23      |
| Maldivas                  | 16,7                                                | 30,0                   | 100     | 21,0                                 | 30,0                   | 100     | 25,7                                                    | 31,8                   | 100     | 22,1                | 30,0                   | 100     | 15,5                                         | 30,5                   | 100     | 43,2                           | 134,8                  | 70      |
| Malí *                    | 10,8                                                | 52,9                   | 31      | 17,4                                 | 16,7                   | 39      | 12,9                                                    | 15,1                   | 26      | 11,8                | 31,7                   | 12      | 7,1                                          | 19,7                   | 1       | 8,7                            | 13,4                   | 73      |
| Malta                     | 4,7                                                 | 48,8                   | 98      | 9,7                                  | 47,0                   | 100     | 5,2                                                     | 51,2                   | 100     | 4,6                 | 46,9                   | 99      | 6,4                                          | 48,0                   | 99      | 6,2                            | 54,6                   | 100     |
| Marruecos                 | 40,5                                                | 39,0                   | 100     | 40,0                                 | 41,2                   | 100     | 41,3                                                    | 39,8                   | 100     | 27,8                | 39,6                   | 100     | 25,1                                         | 39,0                   | 100     | 20,6                           | 38,7                   | 100     |
| Mauricio                  | 23,2                                                | 65,0                   | 1       | 32,0                                 | ,                      | ,       | 31,8                                                    | ,                      | ,       | 14,2                | 65,0                   | 3       | 9,5                                          | 64,3                   | 1       | 24,3                           | 65,0                   | 2       |
| Mauritania                | 9,8                                                 | 5,0                    | 4       | 15,0                                 | 16,7                   | 39      | 11,3                                                    | 20,6                   | 41      | 10,0                | 4,2                    | 6       | 6,1                                          | 18,2                   | 1       | 11,0                           | 16,0                   | 87      |
| México                    | 15,7                                                | 34,0                   | 100     | 24,5                                 | 35,0                   | 100     | 20,5                                                    | 34,9                   | 100     | 15,6                | 34,4                   | 100     | 12,8                                         | 35,2                   | 100     | 17,4                           | 36,9                   | 100     |
| Moldova *                 | 4,2                                                 | 6,1                    | 100     | 8,0                                  | 9,1                    | 100     | 7,4                                                     | 9,0                    | 100     | 0,7                 | 1,5                    | 100     | 3,5                                          | 4,5                    | 100     | 2,0                            | 4,3                    | 100     |
| Mongolia                  | 7,0                                                 | 19,2                   | 100     | 7,0                                  | 21,5                   | 100     | 7,0                                                     | 20,1                   | 100     | 7,0                 | 20,0                   | 100     | 7,0                                          | 5,8                    | 100     | 7,0                            | 20,0                   | 100     |
| Montserrat *              | 14,9                                                | -                      | -       | 19,6                                 | -                      | -       | 16,3                                                    | -                      | -       | 15,1                | -                      | -       | 14,1                                         | -                      | -       | 11,4                           | -                      | -       |
| Mozambique *              | 11,3                                                | 100,0                  | 0       | 20,2                                 | 6,6                    | 4       | 13,3                                                    | ...                    | ...     | 7,4                 | ...                    | ...     | 5,5                                          | ...                    | ...     | 9,4                            | ...                    | ...     |
| Myanmar                   | 6,6                                                 | ...                    | ...     | 10,6                                 | 26,0                   | 1       | 5,3                                                     | ...                    | ...     | 2,9                 | 20,2                   | 8       | 2,3                                          | 36,9                   | 4       | 3,9                            | 0,0                    | 3       |
| Namibia                   | 7,6                                                 | 10,7                   | 100     | 15,2                                 | 29,7                   | 100     | 13,3                                                    | 20,9                   | 98      | 4,5                 | 12,7                   | 100     | 3,0                                          | 12,3                   | 100     | 6,6                            | 18,4                   | 100     |
| Nepal                     | 14,6                                                | ...                    | ...     | 16,0                                 | ...                    | ...     | 15,3                                                    | ...                    | ...     | 12,4                | ...                    | ...     | 12,8                                         | ...                    | ...     | 24,5                           | ...                    | ...     |
| Nicaragua                 | 4,6                                                 | 40,0                   | 100     | 8,4                                  | 46,6                   | 100     | 7,2                                                     | 42,1                   | 100     | 1,7                 | 40,0                   | 100     | 1,4                                          | 40,0                   | 100     | 3,6                            | 45,2                   | 100     |

| Mercados de importación   | (07)<br>Máquinas y aparatos<br>no eléctricos |                        |         | (08)<br>Máquinas y aparatos<br>eléctricos |                        |         | (09)<br>Productos minerales y piedras y<br>metales preciosos |                        |         | (10)<br>Manufacturas nos expresadas<br>en otra parte |                        |         | (11)<br>Pescados y sus productos |                        |         | (97)<br>Petróleo    |                        |         |
|---------------------------|----------------------------------------------|------------------------|---------|-------------------------------------------|------------------------|---------|--------------------------------------------------------------|------------------------|---------|------------------------------------------------------|------------------------|---------|----------------------------------|------------------------|---------|---------------------|------------------------|---------|
|                           | Derecho<br>aplicado                          | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado                       | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado                                          | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado                                  | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado              | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado | Derecho<br>consolidado |         |
|                           | Promedio                                     | Promedio               | Alcance | Promedio                                  | Promedio               | Alcance | Promedio                                                     | Promedio               | Alcance | Promedio                                             | Promedio               | Alcance | Promedio                         | Promedio               | Alcance | Promedio            | Promedio               | Alcance |
| Indonesia                 | 2,2                                          | 34,9                   | 98      | 6,0                                       | 30,3                   | 98      | 5,1                                                          | 39,6                   | 98      | 7,5                                                  | 35,7                   | 88      | 4,9                              | 40,0                   | 100     | 2,1                 | 40,0                   | 100     |
| Irán, Rep. Islámica del * | 12,2                                         | -                      | -       | 21,7                                      | -                      | -       | 16,5                                                         | -                      | -       | 22,6                                                 | -                      | -       | 26,8                             | -                      | -       | 5,0                 | -                      | -       |
| Islandia *                | 0,7                                          | 5,6                    | 96      | 2,0                                       | 14,9                   | 99      | 1,8                                                          | 11,4                   | 91      | 3,6                                                  | 20,6                   | 98      | 1,2                              | 3,5                    | 95      | 0,0                 | 8,7                    | 50      |
| Islas Salomón             | 10,7                                         | 80,0                   | 100     | 22,3                                      | 80,0                   | 100     | 23,5                                                         | 74,4                   | 100     | 27,9                                                 | 87,0                   | 100     | 66,4                             | 85,0                   | 100     | 40,0                | +                      | 100     |
| Israel                    | 4,2                                          | 8,1                    | 75      | 4,3                                       | 5,1                    | 100     | 3,7                                                          | 8,0                    | 79      | 5,6                                                  | 12,0                   | 78      | 4,2                              | 39,1                   | 53      | 1,6                 | 25,0                   | 50      |
| Jamahiriya Árabe Libia *  | 10,5                                         | -                      | -       | 24,6                                      | -                      | -       | 20,8                                                         | -                      | -       | 32,9                                                 | -                      | -       | 6,4                              | -                      | -       | 60,0                | -                      | -       |
| Jamaica *                 | 1,5                                          | 39,1                   | 100     | 6,3                                       | 47,0                   | 100     | 6,5                                                          | 49,1                   | 100     | 11,5                                                 | 50,0                   | 100     | 27,1                             | 50,0                   | 100     | 0,0                 | 50,0                   | 100     |
| Japón                     | 0,0                                          | 0,0                    | 100     | 0,2                                       | 0,2                    | 100     | 0,8                                                          | 0,8                    | 100     | 1,1                                                  | 1,0                    | 100     | 5,7                              | 5,0                    | 91      | 1,7                 | 3,5                    | 50      |
| Jordania *                | 7,4                                          | 10,3                   | 100     | 15,6                                      | 16,7                   | 100     | 15,7                                                         | 19,8                   | 100     | 19,9                                                 | 20,6                   | 100     | 21,1                             | 19,8                   | 100     | 22,3                | 14,1                   | 100     |
| Kazajstán *               | 0,5                                          | -                      | -       | 0,0                                       | -                      | -       | 16,9                                                         | -                      | -       | 15,6                                                 | -                      | -       | 10,8                             | -                      | -       | 5,0                 | -                      | -       |
| Kenya                     | 9,2                                          | ...                    | ...     | 13,9                                      | ...                    | ...     | 14,7                                                         | 62,0                   | 2       | 15,9                                                 | ...                    | ...     | 15,1                             | 62,0                   | 42      | 1,7                 | ...                    | ...     |
| Kuwait *                  | 4,0                                          | 100,0                  | 100     | 4,0                                       | 100,0                  | 100     | 4,0                                                          | 100,0                  | 100     | 4,0                                                  | 100,0                  | 100     | 0,0                              | 100,0                  | 100     | 4,0                 | ,                      | ,       |
| Lesotho                   | ...                                          | 60,0                   | 100     | ...                                       | 60,0                   | 100     | ...                                                          | 60,0                   | 100     | ...                                                  | 60,0                   | 100     | ...                              | 60,0                   | 100     | ...                 | 60,0                   | 100     |
| Letonia *                 | 0,0                                          | 7,2                    | 100     | 0,0                                       | 7,3                    | 100     | 4,6                                                          | 11,7                   | 100     | 1,9                                                  | 11,6                   | 100     | 8,3                              | 35,7                   | 100     | 0,0                 | 2,5                    | 100     |
| Líbano *                  | 3,3                                          | -                      | -       | 3,8                                       | -                      | -       | 5,6                                                          | -                      | -       | 5,1                                                  | -                      | -       | 5,1                              | -                      | -       | 4,1                 | -                      | -       |
| Lituania                  | 0,2                                          | 8,4                    | 100     | 0,4                                       | 7,9                    | 100     | 1,3                                                          | 11,2                   | 100     | 1,3                                                  | 9,6                    | 100     | 4,2                              | 12,9                   | 100     | 2,0                 | 10,4                   | 100     |
| Macao, China              | 0,0                                          | 0,0                    | 9       | 0,0                                       | 0,0                    | 35      | 0,0                                                          | 0,0                    | 5       | 0,0                                                  | 0,0                    | 27      | 0,0                              | ...                    | ...     | 0,0                 | ...                    | ...     |
| Madagascar                | 4,9                                          | 18,4                   | 33      | 5,7                                       | 19,9                   | 14      | 3,8                                                          | ...                    | ...     | 6,1                                                  | 17,5                   | 0       | 3,1                              | ...                    | ...     | 0,0                 | 5,0                    | 50      |
| Malasia                   | 3,7                                          | 9,1                    | 88      | 6,7                                       | 13,8                   | 89      | 8,8                                                          | 15,3                   | 69      | 5,1                                                  | 9,9                    | 91      | 2,4                              | 7,8                    | 56      | 1,4                 | 5,0                    | 100     |
| Malawi                    | 8,8                                          | 49,5                   | 25      | 13,0                                      | 38,2                   | 9       | 11,8                                                         | 41,2                   | 10      | 18,8                                                 | 61,9                   | 4       | 12,0                             | 40,0                   | 81      | 4,2                 | ...                    | ...     |
| Maldivas                  | 20,9                                         | 34,1                   | 100     | 21,9                                      | 30,0                   | 100     | 22,5                                                         | 30,0                   | 100     | 19,4                                                 | 53,6                   | 100     | 16,1                             | ,                      | ,       | 19,4                | 30,0                   | 100     |
| Malí *                    | 7,0                                          | 5,3                    | 91      | 11,2                                      | 7,0                    | 94      | 11,5                                                         | 9,5                    | 5       | 14,9                                                 | 45,2                   | 7       | 14,4                             | 6,5                    | 15      | 7,2                 | 8,3                    | 50      |
| Malta                     | 3,9                                          | 48,9                   | 100     | 5,7                                       | 50,8                   | 100     | 3,3                                                          | 52,1                   | 98      | 5,0                                                  | 53,2                   | 97      | 4,1                              | 20,5                   | 3       | 3,0                 | 50,0                   | 100     |
| Marruecos                 | 10,7                                         | 36,9                   | 100     | 15,7                                      | 37,7                   | 100     | 27,3                                                         | 39,1                   | 100     | 19,6                                                 | 39,2                   | 100     | 49,0                             | 39,6                   | 100     | 23,6                | 40,0                   | 100     |
| Mauricio                  | 7,3                                          | 14,4                   | 10      | 25,6                                      | 12,6                   | 36      | 15,5                                                         | 52,0                   | 1       | 24,7                                                 | 0,0                    | 11      | 12,5                             | ...                    | ...     | 5,6                 | ...                    | ...     |
| Mauritania                | 5,8                                          | 5,3                    | 91      | 9,6                                       | 7,0                    | 94      | 10,7                                                         | 9,5                    | 5       | 12,8                                                 | 18,1                   | 4       | 19,9                             | 17,3                   | 26      | 6,9                 | 8,0                    | 50      |
| México                    | 11,9                                         | 35,3                   | 100     | 16,5                                      | 34,8                   | 100     | 14,6                                                         | 34,4                   | 100     | 18,4                                                 | 34,8                   | 100     | 27,8                             | 34,9                   | 100     | 11,6                | 42,5                   | 100     |
| Moldova *                 | 0,1                                          | 7,9                    | 100     | 3,6                                       | 5,8                    | 100     | 5,3                                                          | 7,0                    | 100     | 5,8                                                  | 5,5                    | 100     | 5,7                              | 4,3                    | 100     | 0,0                 | 0,0                    | 100     |
| Mongolia                  | 6,9                                          | 19,6                   | 100     | 6,6                                       | 18,7                   | 100     | 7,0                                                          | 18,8                   | 100     | 6,7                                                  | 20,1                   | 100     | 7,0                              | 20,0                   | 100     | 7,0                 | 20,0                   | 100     |
| Montserrat *              | 11,5                                         | -                      | -       | 18,9                                      | -                      | -       | 14,4                                                         | -                      | -       | 16,7                                                 | -                      | -       | 28,4                             | -                      | -       | 3,0                 | -                      | -       |
| Mozambique *              | 6,5                                          | ...                    | ...     | 10,4                                      | ...                    | ...     | 8,2                                                          | ...                    | ...     | 17,3                                                 | ...                    | ...     | 24,2                             | ...                    | ...     | 5,8                 | ...                    | ...     |
| Myanmar                   | 1,6                                          | 8,6                    | 13      | 4,2                                       | 0,0                    | 0       | 4,3                                                          | 31,0                   | 6       | 6,4                                                  | 29,6                   | 6       | 8,1                              | 68,2                   | 5       | 2,3                 | 25,0                   | 100     |
| Namibia                   | 1,5                                          | 9,2                    | 100     | 5,4                                       | 17,2                   | 100     | 3,8                                                          | 9,4                    | 89      | 3,5                                                  | 12,9                   | 96      | 10,2                             | 24,7                   | 3       | 1,3                 | ...                    | ...     |
| Nepal                     | 7,7                                          | ...                    | ...     | 14,7                                      | ...                    | ...     | 14,6                                                         | ...                    | ...     | 14,9                                                 | ...                    | ...     | 10,8                             | ...                    | ...     | 27,5                | ...                    | ...     |
| Nicaragua                 | 0,9                                          | 39,8                   | 100     | 2,3                                       | 40,0                   | 100     | 4,0                                                          | 40,3                   | 100     | 6,1                                                  | 40,0                   | 100     | 9,6                              | 40,0                   | 100     | 3,6                 | 40,0                   | 100     |

*Nota:* \* Aranceles sobre los aranceles aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. + Todos los tipos de derechos son no *ad valorem*. En las estadísticas relativas al alcance del derecho consolidado, el valor 0 significa que menos del 0,5 por ciento de las líneas están consolidadas. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 29/3/2004.

*Fuentes:* OMC - BID y UNCTAD.

## Apéndice - Cuadro 4

**Promedio de los aranceles NMF aplicados y consolidados finales y alcance de la consolidación para los productos no agrícolas, por categorías de productos utilizadas en las negociaciones comerciales multilaterales (continuación)**

(Porcentaje)

| Mercados de importación        | (01)<br>Madera, pasta de madera,<br>papel y muebles |          |         | (02)<br>Textiles y prendas de vestir |          |         | (03)<br>Cueros, caucho, calzado y<br>artículos de viaje |          |         | (04)<br>Metales     |          |         | (05)<br>Productos químicos<br>y fotográficos |          |         | (06)<br>Material de transporte |          |         |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------|----------|---------|--------------------------------------|----------|---------|---------------------------------------------------------|----------|---------|---------------------|----------|---------|----------------------------------------------|----------|---------|--------------------------------|----------|---------|
|                                | Derecho<br>aplicado                                 |          | Alcance | Derecho<br>aplicado                  |          | Alcance | Derecho<br>aplicado                                     |          | Alcance | Derecho<br>aplicado |          | Alcance | Derecho<br>aplicado                          |          | Alcance | Derecho<br>aplicado            |          | Alcance |
|                                | Promedio                                            | Promedio |         | Promedio                             | Promedio |         | Promedio                                                | Promedio |         | Promedio            | Promedio |         | Promedio                                     | Promedio |         | Promedio                       | Promedio |         |
| Níger                          | 11,6                                                | 48,2     | 100     | 17,4                                 | 36,0     | 93      | 13,3                                                    | 37,7     | 74      | 12,1                | 47,2     | 100     | 7,5                                          | 49,7     | 96      | 8,9                            | 23,9     | 100     |
| Nigeria *                      | 22,2                                                | 80,0     | 2       | 51,5                                 | 60,0     | 1       | 31,6                                                    | 53,3     | 5       | 22,5                | 61,8     | 1       | 17,4                                         | 44,2     | 33      | 17,9                           | 58,9     | 5       |
| Noruega                        | 0,0                                                 | 0,4      | 100     | 3,6                                  | 8,4      | 100     | 0,0                                                     | 3,4      | 100     | 0,0                 | 1,1      | 100     | 0,0                                          | 2,5      | 100     | 0,0                            | 3,3      | 100     |
| Nueva Zelandia *               | 3,0                                                 | 4,9      | 100     | 7,3                                  | 17,6     | 100     | 4,9                                                     | 16,6     | 100     | 2,6                 | 10,0     | 100     | 1,0                                          | 4,1      | 100     | 4,6                            | 16,3     | 100     |
| Omán                           | 4,8                                                 | 7,5      | 100     | 5,0                                  | 14,9     | 100     | 5,7                                                     | 14,5     | 100     | 5,0                 | 14,6     | 100     | 5,0                                          | 5,4      | 100     | 4,7                            | 11,9     | 100     |
| Pakistán *                     | 19,1                                                | 46,8     | 50      | 21,6                                 | 21,9     | 96      | 18,2                                                    | 41,4     | 10      | 15,5                | 36,2     | 4       | 13,6                                         | 48,4     | 53      | 31,3                           | 33,8     | 11      |
| Panamá                         | 8,0                                                 | 27,9     | 100     | 6,1                                  | 28,8     | 100     | 9,0                                                     | 26,3     | 100     | 7,3                 | 27,5     | 100     | 4,1                                          | 6,0      | 100     | 12,9                           | 23,1     | 100     |
| Papua Nueva Guinea *           | 14,5                                                | 55,9     | 100     | 10,6                                 | 29,9     | 100     | 4,7                                                     | 34,6     | 100     | 1,7                 | 26,1     | 100     | 1,3                                          | 19,3     | 100     | 0,7                            | 36,3     | 100     |
| Paraguay                       | 12,0                                                | 33,2     | 100     | 19,1                                 | 33,6     | 100     | 14,4                                                    | 34,8     | 100     | 12,4                | 34,5     | 100     | 9,5                                          | 33,8     | 100     | 10,8                           | 31,3     | 100     |
| Perú *                         | 12,0                                                | 30,0     | 100     | 17,6                                 | 30,0     | 100     | 13,4                                                    | 30,0     | 100     | 12,0                | 30,0     | 100     | 12,0                                         | 30,0     | 100     | 12,0                           | 30,0     | 100     |
| Polonia                        | 7,9                                                 | 8,1      | 100     | 13,0                                 | 12,9     | 99      | 11,3                                                    | 11,6     | 100     | 9,6                 | 9,7      | 100     | 8,6                                          | 8,7      | 100     | 17,6                           | 8,7      | 59      |
| Qatar *                        | 4,0                                                 | 17,0     | 100     | 4,0                                  | 16,4     | 100     | 4,0                                                     | 16,8     | 100     | 4,4                 | 15,1     | 100     | 4,0                                          | 7,6      | 100     | 4,0                            | 13,6     | 100     |
| Rep. Dem. Popular de Lao *     | 13,4                                                | -        | -       | 9,2                                  | -        | -       | 10,8                                                    | -        | -       | 6,0                 | -        | -       | 6,8                                          | -        | -       | 13,7                           | -        | -       |
| República Árabe Siria *        | 18,8                                                | -        | -       | 40,7                                 | -        | -       | 31,3                                                    | -        | -       | 10,2                | -        | -       | 6,7                                          | -        | -       | 28,2                           | -        | -       |
| República Centroafricana *     | 19,2                                                | 50,0     | 10      | 22,9                                 | 42,1     | 1       | 21,4                                                    | 48,8     | 23      | 15,8                | 44,8     | 76      | 11,6                                         | 31,2     | 84      | 15,1                           | 38,6     | 89      |
| República Checa                | 5,0                                                 | 5,5      | 100     | 6,2                                  | 6,2      | 100     | 4,2                                                     | 4,1      | 100     | 3,6                 | 3,8      | 100     | 3,7                                          | 4,0      | 100     | 6,1                            | 6,2      | 100     |
| República Dominicana           | 8,1                                                 | 36,4     | 100     | 9,4                                  | 39,1     | 100     | 11,5                                                    | 38,7     | 100     | 7,3                 | 37,4     | 100     | 4,9                                          | 21,9     | 100     | 8,1                            | 39,9     | 100     |
| República Eslovaca             | 5,4                                                 | 5,5      | 100     | 6,5                                  | 6,2      | 100     | 4,2                                                     | 4,1      | 100     | 3,7                 | 3,8      | 100     | 3,9                                          | 4,0      | 100     | 6,2                            | 6,2      | 100     |
| República Kirguisa             | 0,4                                                 | 0,7      | 100     | 9,6                                  | 9,6      | 100     | 4,2                                                     | 9,4      | 100     | 2,5                 | 3,3      | 100     | 0,4                                          | 5,4      | 100     | 4,6                            | 9,0      | 100     |
| Rumania *                      | 12,8                                                | 31,4     | 100     | 23,6                                 | 32,9     | 100     | 16,0                                                    | 32,1     | 100     | 14,1                | 32,6     | 100     | 14,5                                         | 30,9     | 100     | 23,6                           | 33,5     | 100     |
| Rwanda                         | 20,5                                                | 95,5     | 100     | 21,7                                 | 74,5     | 100     | 23,2                                                    | 95,1     | 100     | 20,2                | 99,3     | 100     | 16,7                                         | 92,8     | 100     | 23,4                           | 96,9     | 100     |
| San Vicente y las Granadinas * | 9,4                                                 | 63,5     | 100     | 11,0                                 | 52,7     | 100     | 10,2                                                    | 50,9     | 100     | 5,8                 | 50,8     | 100     | 6,3                                          | 51,0     | 100     | 9,1                            | 59,3     | 100     |
| Santa Lucía                    | 7,9                                                 | 62,5     | 100     | 11,5                                 | 52,7     | 100     | 10,2                                                    | 50,9     | 100     | 3,3                 | 50,7     | 100     | 6,1                                          | 50,9     | 100     | 12,4                           | 57,8     | 100     |
| Senegal                        | 11,0                                                | 30,0     | 100     | 17,4                                 | 30,0     | 100     | 13,1                                                    | 30,0     | 100     | 12,1                | 30,0     | 100     | 7,2                                          | 30,0     | 100     | 8,7                            | 30,0     | 100     |
| Serbia y Montenegro *          | 13,8                                                | -        | -       | 19,2                                 | -        | -       | 16,1                                                    | -        | -       | 11,8                | -        | -       | 7,8                                          | -        | -       | 10,9                           | -        | -       |
| Seychelles *                   | 29,7                                                | -        | -       | 20,9                                 | -        | -       | 43,2                                                    | -        | -       | 22,8                | -        | -       | 29,7                                         | -        | -       | 36,7                           | -        | -       |
| Sierra Leona                   | ...                                                 | 49,4     | 100     | ...                                  | 50,0     | 100     | ...                                                     | 49,9     | 100     | ...                 | 48,3     | 100     | ...                                          | 49,2     | 100     | ...                            | 49,3     | 100     |
| Singapur                       | 0,0                                                 | 3,0      | 96      | 0,0                                  | 10,0     | 74      | 0,0                                                     | 10,0     | 21      | 0,0                 | 5,4      | 62      | 0,0                                          | 5,1      | 97      | 0,0                            | 6,0      | 12      |
| Sri Lanka                      | 10,8                                                | 30,8     | 15      | 5,3                                  | 12,1     | 97      | 15,5                                                    | 50,0     | 9       | 6,3                 | 52,2     | 5       | 3,0                                          | 9,1      | 5       | 7,2                            | 18,3     | 5       |
| St. Kitts y Nevis *            | 10,2                                                | 78,1     | 100     | 11,6                                 | 71,1     | 100     | 9,7                                                     | 70,0     | 100     | 5,7                 | 70,0     | 100     | 5,8                                          | 70,1     | 100     | 10,0                           | 70,0     | 100     |
| Sudáfrica                      | 7,6                                                 | 10,7     | 100     | 15,2                                 | 29,7     | 100     | 13,3                                                    | 20,9     | 98      | 4,5                 | 12,7     | 100     | 3,0                                          | 12,3     | 100     | 6,6                            | 18,4     | 100     |
| Sudán *                        | 26,4                                                | -        | -       | 31,5                                 | -        | -       | 29,3                                                    | -        | -       | 25,4                | -        | -       | 15,7                                         | -        | -       | 14,5                           | -        | -       |
| Suiza                          | 0,0                                                 | 0,0      | 100     | 0,0                                  | 0,0      | 100     | 0,0                                                     | 0,0      | 100     | 0,0                 | 0,0      | 100     | 0,0                                          | 0,0      | 100     | 0,0                            | 0,0      | 100     |
| Suriname *                     | 11,0                                                | 22,5     | 2       | 14,3                                 | 29,3     | 24      | 11,2                                                    | 10,7     | 10      | 11,5                | 6,6      | 13      | 10,6                                         | 5,8      | 3       | 12,0                           | 22,2     | 34      |
| Swazilandia                    | 7,6                                                 | 10,7     | 100     | 15,2                                 | 29,7     | 100     | 13,3                                                    | 20,9     | 98      | 4,5                 | 12,7     | 100     | 3,0                                          | 12,3     | 100     | 6,6                            | 18,4     | 100     |

| Mercados de importación        | (07)<br>Máquinas y aparatos<br>no eléctricos |                        |         | (08)<br>Máquinas y aparatos<br>eléctricos |                        |         | (09)<br>Productos minerales y piedras y<br>metales preciosos |                        |         | (10)<br>Manufacturas nos expresadas<br>en otra parte |                        |         | (11)<br>Pescados y sus productos |                        |         | (97)<br>Petróleo    |                        |         |
|--------------------------------|----------------------------------------------|------------------------|---------|-------------------------------------------|------------------------|---------|--------------------------------------------------------------|------------------------|---------|------------------------------------------------------|------------------------|---------|----------------------------------|------------------------|---------|---------------------|------------------------|---------|
|                                | Derecho<br>aplicado                          | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado                       | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado                                          | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado                                  | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado              | Derecho<br>consolidado |         | Derecho<br>aplicado | Derecho<br>consolidado |         |
|                                | Promedio                                     | Promedio               | Alcance | Promedio                                  | Promedio               | Alcance | Promedio                                                     | Promedio               | Alcance | Promedio                                             | Promedio               | Alcance | Promedio                         | Promedio               | Alcance | Promedio            | Promedio               | Alcance |
| Níger                          | 7,0                                          | 9,6                    | 100     | 11,3                                      | 10,2                   | 100     | 11,5                                                         | 48,2                   | 90      | 15,4                                                 | 49,4                   | 99      | 14,8                             | 43,5                   | 100     | 8,3                 | 29,0                   | 100     |
| Nigeria *                      | 13,1                                         | 50,3                   | 14      | 20,1                                      | 50,0                   | 2       | 29,8                                                         | ...                    | ...     | 23,4                                                 | ...                    | ...     | 25,2                             | ...                    | ...     | 22,5                | ...                    | ...     |
| Noruega                        | 0,0                                          | 2,7                    | 100     | 0,0                                       | 2,2                    | 100     | 0,0                                                          | 0,6                    | 100     | 0,0                                                  | 2,2                    | 100     | 0,0                              | 0,0                    | 100     | 0,0                 | 0,0                    | 100     |
| Nueva Zelandia *               | 4,1                                          | 15,5                   | 100     | 3,4                                       | 15,1                   | 100     | 1,5                                                          | 6,3                    | 100     | 2,3                                                  | 10,9                   | 100     | 0,6                              | 1,7                    | 100     | 0,2                 | 3,2                    | 100     |
| Omán                           | 5,0                                          | 11,0                   | 100     | 5,0                                       | 9,7                    | 100     | 4,5                                                          | 14,1                   | 100     | 5,0                                                  | 12,4                   | 100     | 5,0                              | 19,1                   | 100     | 4,7                 | 20,0                   | 100     |
| Pakistán *                     | 12,7                                         | 50,0                   | 14      | 16,5                                      | 50,0                   | 23      | 15,0                                                         | 39,1                   | 10      | 15,9                                                 | 49,4                   | 11      | 12,0                             | 100,0                  | 10      | 16,4                | ...                    | ...     |
| Panamá                         | 5,0                                          | 25,9                   | 100     | 8,0                                       | 25,4                   | 100     | 6,8                                                          | 26,1                   | 100     | 15,0                                                 | 27,3                   | 100     | 12,9                             | 17,4                   | 100     | 3,2                 | 28,0                   | 100     |
| Papua Nueva Guinea *           | 0,4                                          | 28,5                   | 100     | 0,0                                       | 32,4                   | 100     | 3,5                                                          | 31,3                   | 100     | 2,2                                                  | 32,9                   | 100     | 27,7                             | 53,8                   | 100     | 0,0                 | 32,5                   | 100     |
| Paraguay                       | 8,5                                          | 33,1                   | 100     | 12,3                                      | 32,7                   | 100     | 8,6                                                          | 33,8                   | 100     | 15,2                                                 | 32,8                   | 100     | 11,5                             | 34,6                   | 100     | 0,2                 | 35,0                   | 100     |
| Perú *                         | 12,4                                         | 30,0                   | 100     | 12,0                                      | 30,0                   | 100     | 12,0                                                         | 30,0                   | 100     | 12,0                                                 | 30,0                   | 100     | 12,0                             | 30,0                   | 100     | 12,0                | 30,0                   | 100     |
| Polonia                        | 8,0                                          | 8,2                    | 99      | 7,6                                       | 8,1                    | 100     | 6,9                                                          | 6,8                    | 99      | 10,7                                                 | 10,3                   | 97      | 20,1                             | 18,5                   | 5       | 13,7                | 0,0                    | 20      |
| Qatar *                        | 4,0                                          | 14,9                   | 100     | 4,0                                       | 18,6                   | 100     | 4,0                                                          | 18,9                   | 100     | 4,0                                                  | 14,9                   | 100     | 4,0                              | 15,0                   | 100     | 4,0                 | 15,0                   | 100     |
| Rep. Dem. Popular de Lao *     | 6,0                                          | -                      | -       | 6,7                                       | -                      | -       | 5,6                                                          | -                      | -       | 10,4                                                 | -                      | -       | 16,6                             | -                      | -       | 7,3                 | -                      | -       |
| República Árabe Siria *        | 11,4                                         | -                      | -       | 19,0                                      | -                      | -       | 17,0                                                         | -                      | -       | 23,2                                                 | -                      | -       | 14,4                             | -                      | -       | 8,0                 | -                      | -       |
| República Centrafricana *      | 12,3                                         | 32,0                   | 87      | 17,0                                      | 37,0                   | 93      | 18,7                                                         | 29,5                   | 33      | 22,9                                                 | 49,8                   | 89      | 24,4                             | 30,0                   | 100     | 10,0                | ...                    | ...     |
| República Checa                | 3,6                                          | 3,6                    | 100     | 3,4                                       | 3,4                    | 100     | 3,3                                                          | 3,5                    | 100     | 3,2                                                  | 3,3                    | 100     | 0,1                              | 0,1                    | 100     | 3,8                 | 2,4                    | 100     |
| República Dominicana           | 3,6                                          | 35,4                   | 100     | 7,5                                       | 35,0                   | 100     | 8,6                                                          | 32,4                   | 100     | 12,5                                                 | 38,0                   | 100     | 16,2                             | 39,9                   | 100     | 5,1                 | 40,0                   | 100     |
| República Eslovaca             | 3,6                                          | 3,6                    | 100     | 3,5                                       | 3,4                    | 100     | 3,4                                                          | 3,5                    | 100     | 3,3                                                  | 3,3                    | 100     | 0,1                              | 0,1                    | 100     | 3,8                 | 2,4                    | 100     |
| República Kirguisa             | 5,1                                          | 6,6                    | 100     | 3,6                                       | 6,5                    | 100     | 6,5                                                          | 9,4                    | 100     | 6,1                                                  | 7,3                    | 100     | 9,9                              | 10,2                   | 100     | 0,0                 | 10,0                   | 100     |
| Rumania *                      | 13,1                                         | 31,3                   | 100     | 10,2                                      | 29,4                   | 100     | 10,7                                                         | 32,2                   | 100     | 14,3                                                 | 30,1                   | 100     | 21,0                             | 28,1                   | 100     | 2,1                 | 35,0                   | 100     |
| Rwanda                         | 13,0                                         | 97,0                   | 100     | 28,2                                      | 98,7                   | 100     | 16,2                                                         | 95,4                   | 100     | 27,0                                                 | 96,3                   | 100     | 16,4                             | 87,6                   | 100     | 14,4                | 100,0                  | 100     |
| San Vicente y las Granadinas * | 5,6                                          | 50,8                   | 100     | 9,6                                       | 54,5                   | 100     | 8,3                                                          | 55,0                   | 100     | 13,4                                                 | 55,5                   | 100     | 27,1                             | 118,2                  | 87      | 6,4                 | 60,5                   | 100     |
| Santa Lucía                    | 1,9                                          | 50,7                   | 100     | 7,2                                       | 50,0                   | 100     | 7,2                                                          | 54,8                   | 100     | 12,8                                                 | 55,1                   | 100     | 28,4                             | 111,6                  | 79      | 3,6                 | 79,4                   | 100     |
| Senegal                        | 7,0                                          | 30,0                   | 100     | 11,2                                      | 30,0                   | 100     | 11,5                                                         | 30,0                   | 100     | 14,8                                                 | 30,0                   | 100     | 14,7                             | 30,0                   | 100     | 3,9                 | 30,0                   | 100     |
| Serbia y Montenegro *          | 9,5                                          | -                      | -       | 13,4                                      | -                      | -       | 14,3                                                         | -                      | -       | 17,3                                                 | -                      | -       | 15,6                             | -                      | -       | 5,0                 | -                      | -       |
| Seychelles *                   | 16,9                                         | -                      | -       | 19,2                                      | -                      | -       | 24,3                                                         | -                      | -       | 32,1                                                 | -                      | -       | 85,5                             | -                      | -       | 25,0                | -                      | -       |
| Sierra Leona                   | ...                                          | 43,3                   | 100     | ...                                       | 48,1                   | 100     | ...                                                          | 48,4                   | 100     | ...                                                  | 49,4                   | 100     | ...                              | 50,0                   | 100     | ...                 | 50,0                   | 100     |
| Singapur                       | 0,0                                          | 6,3                    | 64      | 0,0                                       | 5,4                    | 60      | 0,0                                                          | 7,9                    | 15      | 0,0                                                  | 3,1                    | 32      | 0,0                              | 10,0                   | 100     | 0,0                 | ...                    | ...     |
| Sri Lanka                      | 5,6                                          | 7,7                    | 14      | 7,3                                       | 25,8                   | 12      | 10,0                                                         | 45,2                   | 9       | 8,7                                                  | 32,9                   | 19      | 9,8                              | 50,0                   | 95      | 7,9                 | 28,3                   | 50      |
| St. Kitts y Nevis *            | 4,8                                          | 70,0                   | 100     | 11,9                                      | 70,0                   | 100     | 7,7                                                          | 70,0                   | 100     | 15,1                                                 | 70,9                   | 100     | 11,6                             | 71,8                   | 100     | 4,3                 | ...                    | ...     |
| Sudáfrica                      | 1,5                                          | 9,2                    | 100     | 5,4                                       | 17,2                   | 100     | 3,8                                                          | 9,4                    | 89      | 3,5                                                  | 12,9                   | 96      | 10,2                             | 24,7                   | 3       | 1,3                 | ...                    | ...     |
| Sudán *                        | 12,4                                         | -                      | -       | 17,0                                      | -                      | -       | 25,6                                                         | -                      | -       | 23,8                                                 | -                      | -       | 43,7                             | -                      | -       | 10,0                | -                      | -       |
| Suiza                          | 0,0                                          | 0,0                    | 100     | 0,0                                       | 0,0                    | 100     | 0,0                                                          | 0,0                    | 97      | 0,0                                                  | 0,0                    | 100     | 0,0                              | 0,0                    | 100     | 0,0                 | +                      | 50      |
| Suriname *                     | 3,4                                          | 6,2                    | 32      | 11,9                                      | 17,7                   | 20      | 14,6                                                         | 8,0                    | 1       | 15,3                                                 | 20,0                   | 17      | 31,4                             | 22,7                   | 11      | 7,0                 | 18,0                   | 50      |
| Swazilandia                    | 1,5                                          | 9,2                    | 100     | 5,4                                       | 17,2                   | 100     | 3,8                                                          | 9,4                    | 89      | 3,5                                                  | 12,9                   | 96      | 10,2                             | 24,7                   | 3       | 1,3                 | ...                    | ...     |

*Nota:* \* Aranceles sobre los aranceles aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. + Todos los tipos de derechos son no *ad valorem*. En las estadísticas relativas al alcance del derecho consolidado, el valor 0 significa que menos del 0,5 por ciento de las líneas están consolidadas. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 29/3/2004.

*Fuentes:* OMC - BID y UNCTAD.

## Apéndice - Cuadro 4

**Promedio de los aranceles NMF aplicados y consolidados finales y alcance de la consolidación para los productos no agrícolas, por categorías de productos utilizadas en las negociaciones comerciales multilaterales (continuación)**

(Porcentaje)

| Mercados de importación | (01)<br>Madera, pasta de madera,<br>papel y muebles |          |                        | (02)<br>Textiles y prendas de vestir |          |                        | (03)<br>Cueros, caucho, calzado y<br>artículos de viaje |          |                        | (04)<br>Metales     |          |                        | (05)<br>Productos químicos<br>y fotográficos |          |                        | (06)<br>Material de transporte |          |                        |
|-------------------------|-----------------------------------------------------|----------|------------------------|--------------------------------------|----------|------------------------|---------------------------------------------------------|----------|------------------------|---------------------|----------|------------------------|----------------------------------------------|----------|------------------------|--------------------------------|----------|------------------------|
|                         | Derecho<br>aplicado                                 |          | Derecho<br>consolidado | Derecho<br>aplicado                  |          | Derecho<br>consolidado | Derecho<br>aplicado                                     |          | Derecho<br>consolidado | Derecho<br>aplicado |          | Derecho<br>consolidado | Derecho<br>aplicado                          |          | Derecho<br>consolidado | Derecho<br>aplicado            |          | Derecho<br>consolidado |
|                         | Promedio                                            | Promedio | Alcance                | Promedio                             | Promedio | Alcance                | Promedio                                                | Promedio | Alcance                | Promedio            | Promedio | Alcance                | Promedio                                     | Promedio | Alcance                | Promedio                       | Promedio | Alcance                |
| Tailandia *             | 15,1                                                | 18,5     | 85                     | 24,0                                 | 28,0     | 95                     | 22,0                                                    | 29,9     | 59                     | 13,8                | 23,9     | 53                     | 7,3                                          | 29,4     | 58                     | 28,3                           | 48,3     | 25                     |
| Taipei Chino            | 2,3                                                 | 0,5      | 100                    | 9,0                                  | 8,7      | 100                    | 5,4                                                     | 5,4      | 100                    | 4,3                 | 2,9      | 100                    | 3,3                                          | 2,8      | 100                    | 12,5                           | 7,8      | 100                    |
| Tanzania *              | 15,0                                                | 120,0    | 0                      | 19,4                                 | 120,0    | 1                      | 13,0                                                    | 120,0    | 0                      | 15,1                | 120,0    | 0                      | 4,8                                          | ...      | ...                    | 7,1                            | ...      | ...                    |
| Tayikistán *            | 5,8                                                 | -        | -                      | 14,7                                 | -        | -                      | 5,0                                                     | -        | -                      | 6,9                 | -        | -                      | 5,4                                          | -        | -                      | 7,1                            | -        | -                      |
| Togo                    | 11,1                                                | ...      | ...                    | 17,2                                 | ...      | ...                    | 13,1                                                    | 80,0     | 6                      | 12,3                | 80,0     | 5                      | 7,2                                          | 80,0     | 0                      | 9,0                            | ...      | ...                    |
| Trinidad y Tabago *     | 6,9                                                 | 50,8     | 100                    | 8,4                                  | 56,2     | 100                    | 8,1                                                     | 50,2     | 100                    | 4,2                 | 47,2     | 100                    | 3,0                                          | 50,2     | 100                    | 7,4                            | 51,8     | 100                    |
| Túnez *                 | 33,2                                                | 37,1     | 44                     | 32,3                                 | 57,1     | 94                     | 29,6                                                    | 38,3     | 45                     | 18,7                | 30,8     | 34                     | 15,0                                         | 30,0     | 42                     | 20,2                           | 30,9     | 44                     |
| Turkmenistán *          | 0,6                                                 | -        | -                      | 15,8                                 | -        | -                      | 4,4                                                     | -        | -                      | 0,0                 | -        | -                      | 0,7                                          | -        | -                      | 4,0                            | -        | -                      |
| Turquía *               | 1,5                                                 | 28,5     | 37                     | 8,2                                  | 27,4     | 15                     | 4,2                                                     | 22,1     | 45                     | 4,1                 | 18,8     | 17                     | 4,6                                          | 17,8     | 58                     | 4,1                            | 18,0     | 57                     |
| Ucrania *               | 7,9                                                 | -        | -                      | 6,4                                  | -        | -                      | 10,3                                                    | -        | -                      | 5,3                 | -        | -                      | 6,0                                          | -        | -                      | 7,3                            | -        | -                      |
| Uganda *                | 10,0                                                | 50,0     | 2                      | 12,8                                 | 50,0     | 4                      | 9,2                                                     | 50,0     | 4                      | 7,2                 | 42,0     | 12                     | 6,5                                          | 43,1     | 5                      | 6,0                            | 51,4     | 8                      |
| Unión Europea           | 1,1                                                 | 0,9      | 100                    | 7,9                                  | 7,9      | 100                    | 4,2                                                     | 4,2      | 100                    | 1,9                 | 1,9      | 100                    | 4,5                                          | 4,6      | 100                    | 4,1                            | 4,1      | 100                    |
| Uruguay                 | 12,3                                                | 29,1     | 100                    | 19,1                                 | 34,6     | 100                    | 15,5                                                    | 33,7     | 100                    | 12,8                | 33,7     | 100                    | 9,7                                          | 22,3     | 100                    | 12,0                           | 32,8     | 100                    |
| Uzbekistán *            | 9,2                                                 | -        | -                      | 20,7                                 | -        | -                      | 11,3                                                    | -        | -                      | 6,1                 | -        | -                      | 9,3                                          | -        | -                      | 11,4                           | -        | -                      |
| Vanuatu *               | 15,0                                                | -        | -                      | 11,4                                 | -        | -                      | 8,4                                                     | -        | -                      | 13,1                | -        | -                      | 11,2                                         | -        | -                      | 14,6                           | -        | -                      |
| Venezuela               | 13,3                                                | 33,9     | 100                    | 18,4                                 | 35,3     | 100                    | 13,5                                                    | 34,4     | 100                    | 12,6                | 33,5     | 100                    | 8,4                                          | 33,9     | 100                    | 13,7                           | 33,5     | 100                    |
| Viet Nam *              | 16,9                                                | -        | -                      | 35,4                                 | -        | -                      | 19,0                                                    | -        | -                      | 8,1                 | -        | -                      | 4,8                                          | -        | -                      | 22,2                           | -        | -                      |
| Yemen *                 | 14,2                                                | -        | -                      | 11,5                                 | -        | -                      | 15,0                                                    | -        | -                      | 13,6                | -        | -                      | 10,0                                         | -        | -                      | 20,0                           | -        | -                      |
| Zambia *                | 17,2                                                | 40,0     | 4                      | 18,9                                 | 40,0     | 0                      | 17,4                                                    | 43,7     | 13                     | 10,4                | 40,0     | 1                      | 7,7                                          | 45,0     | 1                      | 10,8                           | 40,0     | 5                      |
| Zimbabwe                | 21,2                                                | 12,3     | 16                     | 20,0                                 | 28,0     | 3                      | 18,2                                                    | 5,0      | 17                     | 16,0                | 12,3     | 6                      | 8,9                                          | 15,9     | 3                      | 18,1                           | 13,6     | 22                     |

*Nota:* \* Aranceles sobre los aranceles aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. + Todos los tipos de derechos son no *ad valorem*. En las estadísticas relativas al alcance del derecho consolidado, el valor 0 significa que menos del 0,5 por ciento de las líneas están consolidadas. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 29/3/2004.

*Fuentes:* OMC - BID y UNCTAD.

| Mercados de importación | (07)<br>Máquinas y aparatos<br>no eléctricos |          |                        | (08)<br>Máquinas y aparatos<br>eléctricos |          |                        | (09)<br>Productos minerales y piedras y<br>metales preciosos |          |                        | (10)<br>Manufacturas nos expresadas<br>en otra parte |          |                        | (11)<br>Pescados y sus productos |          |                        | (97)<br>Petróleo    |          |                        |
|-------------------------|----------------------------------------------|----------|------------------------|-------------------------------------------|----------|------------------------|--------------------------------------------------------------|----------|------------------------|------------------------------------------------------|----------|------------------------|----------------------------------|----------|------------------------|---------------------|----------|------------------------|
|                         | Derecho<br>aplicado                          |          | Derecho<br>consolidado | Derecho<br>aplicado                       |          | Derecho<br>consolidado | Derecho<br>aplicado                                          |          | Derecho<br>consolidado | Derecho<br>aplicado                                  |          | Derecho<br>consolidado | Derecho<br>aplicado              |          | Derecho<br>consolidado | Derecho<br>aplicado |          | Derecho<br>consolidado |
|                         | Promedio                                     | Promedio | Alcance                | Promedio                                  | Promedio | Alcance                | Promedio                                                     | Promedio | Alcance                | Promedio                                             | Promedio | Alcance                | Promedio                         | Promedio | Alcance                | Promedio            | Promedio | Alcance                |
| Tailandia *             | 8,4                                          | 20,2     | 89                     | 13,1                                      | 18,2     | 73                     | 11,8                                                         | 25,4     | 46                     | 13,1                                                 | 24,9     | 74                     | 10,4                             | 8,8      | 93                     | 7,6                 | ...      | ...                    |
| Taipei Chino            | 3,6                                          | 3,7      | 100                    | 4,6                                       | 4,1      | 100                    | 3,6                                                          | 3,4      | 100                    | 4,0                                                  | 3,3      | 100                    | 25,3                             | 23,0     | 100                    | 3,8                 | 6,2      | 100                    |
| Tanzania *              | 6,0                                          | ...      | ...                    | 15,6                                      | ...      | ...                    | 11,8                                                         | ...      | ...                    | 18,0                                                 | ...      | ...                    | 24,2                             | ...      | ...                    | 0,8                 | ...      | ...                    |
| Tayikistán *            | 5,0                                          | -        | -                      | 5,0                                       | -        | -                      | 10,6                                                         | -        | -                      | 8,2                                                  | -        | -                      | 10,6                             | -        | -                      | 5,0                 | -        | -                      |
| Togo                    | 7,0                                          | ...      | ...                    | 11,3                                      | 80,0     | 0                      | 11,5                                                         | ...      | ...                    | 15,1                                                 | ...      | ...                    | 14,9                             | ...      | ...                    | 3,9                 | ...      | ...                    |
| Trinidad y Tabago *     | 2,3                                          | 50,0     | 100                    | 8,9                                       | 53,0     | 100                    | 7,3                                                          | 43,1     | 100                    | 12,3                                                 | 49,1     | 100                    | 27,9                             | 50,0     | 100                    | 6,9                 | 31,6     | 100                    |
| Túnez *                 | 10,2                                         | 27,2     | 54                     | 21,0                                      | 33,7     | 55                     | 23,8                                                         | 34,2     | 15                     | 22,3                                                 | 35,2     | 52                     | 40,3                             | 56,4     | 7                      | 6,8                 | ...      | ...                    |
| Turkmenistán *          | 0,0                                          | -        | -                      | 2,2                                       | -        | -                      | 3,7                                                          | -        | -                      | 0,2                                                  | -        | -                      | 2,5                              | -        | -                      | 0,0                 | -        | -                      |
| Turquía *               | 1,7                                          | 11,1     | 63                     | 2,5                                       | 11,0     | 67                     | 2,0                                                          | 19,2     | 30                     | 2,5                                                  | 14,3     | 41                     | 46,6                             | 57,1     | 18                     | 3,1                 | ...      | ...                    |
| Ucrania *               | 4,7                                          | -        | -                      | 8,0                                       | -        | -                      | 8,4                                                          | -        | -                      | 10,1                                                 | -        | -                      | 10,4                             | -        | -                      | 0,0                 | -        | -                      |
| Uganda *                | 0,9                                          | 72,9     | 4                      | 5,8                                       | 49,2     | 11                     | 10,9                                                         | ...      | ...                    | 8,5                                                  | ...      | ...                    | 14,8                             | ...      | ...                    | 8,4                 | ...      | ...                    |
| Unión Europea           | 1,7                                          | 1,7      | 100                    | 2,5                                       | 2,4      | 100                    | 2,0                                                          | 2,0      | 100                    | 2,5                                                  | 2,5      | 100                    | 11,7                             | 11,2     | 100                    | 3,1                 | 2,0      | 100                    |
| Uruguay                 | 8,9                                          | 33,3     | 100                    | 13,9                                      | 33,8     | 100                    | 8,8                                                          | 32,6     | 100                    | 16,0                                                 | 33,8     | 100                    | 11,5                             | 35,0     | 100                    | 0,2                 | 35,0     | 100                    |
| Uzbekistán *            | 0,5                                          | -        | -                      | 9,0                                       | -        | -                      | 17,7                                                         | -        | -                      | 15,4                                                 | -        | -                      | 0,0                              | -        | -                      | 7,2                 | -        | -                      |
| Vanuatu *               | 7,8                                          | -        | -                      | 20,1                                      | -        | -                      | 12,9                                                         | -        | -                      | 23,2                                                 | -        | -                      | 27,9                             | -        | -                      | 0,0                 | -        | -                      |
| Venezuela               | 9,1                                          | 32,7     | 100                    | 11,3                                      | 33,8     | 100                    | 10,4                                                         | 34,0     | 100                    | 11,4                                                 | 33,1     | 100                    | 19,0                             | 34,6     | 100                    | 9,9                 | 35,0     | 100                    |
| Viet Nam *              | 4,9                                          | -        | -                      | 13,4                                      | -        | -                      | 13,2                                                         | -        | -                      | 15,5                                                 | -        | -                      | 31,1                             | -        | -                      | 16,6                | -        | -                      |
| Yemen *                 | 7,9                                          | -        | -                      | 14,0                                      | -        | -                      | 13,6                                                         | -        | -                      | 14,7                                                 | -        | -                      | 23,2                             | -        | -                      | 9,2                 | -        | -                      |
| Zambia *                | 8,1                                          | 44,8     | 20                     | 14,8                                      | 35,0     | 7                      | 12,4                                                         | ...      | ...                    | 17,5                                                 | ...      | ...                    | 22,9                             | ...      | ...                    | 11,4                | ...      | ...                    |
| Zimbabwe                | 8,8                                          | 9,5      | 14                     | 17,0                                      | 2,8      | 11                     | 17,0                                                         | 13,9     | 2                      | 20,7                                                 | 23,7     | 8                      | 13,0                             | 1,9      | 70                     | 27,0                | ...      | ...                    |

Nota: \* Aranceles sobre los aranceles aplicados facilitados por la UNCTAD. Los datos en cursiva significan que más del 20 por ciento de las subpartidas de 6 dígitos del SA tienen al menos un derecho no *ad valorem* según los datos de la BID y que más del 20 por ciento de las líneas arancelarias nacionales tienen derechos no *ad valorem* según los datos de la UNCTAD. + Todos los tipos de derechos son no *ad valorem*. En las estadísticas relativas al alcance del derecho consolidado, el valor 0 significa que menos del 0,5 por ciento de las líneas están consolidadas. Fecha en que termina el período objeto de este cuadro: 29/3/2004.

Fuentes: OMC - BID y UNCTAD.

## NOTAS TÉCNICAS

### a) Composición de los grupos de países

#### i) Regiones

*América del Norte:* Canadá, Estados Unidos de América y territorios de América del Norte n.e.p.

*América Latina,* región que comprende México; *América Central:* Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá; *Países del Caribe:* Antigua y Barbuda, Antillas Neerlandesas, Aruba, Bahamas, Belice, Cuba, Dominica, Granada, Haití, Jamaica, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tabago y *América del Sur:* Argentina, Barbados, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Suriname, Uruguay, Venezuela y otros países y territorios de América Latina y el Caribe n.e.p.

*Europa Occidental:* Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Liechtenstein, Luxemburgo, Malta, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Eslovenia, ex República Yugoslava de Macedonia, Serbia y Montenegro (los cinco últimos países mencionados forman la antigua Yugoslavia), y territorios de Europa Occidental n.e.p.

*Economías en transición,* que comprenden *Europa Central y Oriental:* Albania, Bulgaria, Hungría, Polonia, República Checa, República Eslovaca y Rumania; *los Estados Bálticos:* Estonia, Letonia y Lituania; y *la Comunidad de Estados Independientes (CEI):* Armenia, Azerbaiyán, Belarús, Federación de Rusia, Georgia, Kazajstán, República de Moldova, República Kirguisa, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán. El grupo *antigua URSS* abarca la CEI y los Estados Bálticos.

*África,* subdividida en *África Septentrional:* Argelia, Egipto, Jamahiriya Árabe Libia, Marruecos y Túnez, y *África Subsahariana,* que comprende: *África Occidental:* Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Côte d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona y Togo; *África Central:* Burundi, Camerún, Chad, Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Rwanda y Santo Tomé y Príncipe; *África Oriental:* Comoras, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Kenya, Madagascar, Mauricio, República Unida de Tanzania, Seychelles, Somalia, Sudán y Uganda, y *África Meridional:* Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Namibia, Sudáfrica, Swazilandia, Zambia, Zimbabwe y territorios de África n.e.p.

*Oriente Medio:* Arabia Saudita, Bahrein, Emiratos Árabes Unidos, Iraq, Israel, Jordania, Kuwait, Líbano, Omán, Qatar, República Árabe Siria, República Islámica del Irán, Yemen y otros países y territorios del Oriente Medio n.e.p.

*Asia,* subdividida en *Asia Occidental:* Afganistán; Bangladesh; Bhután; India; Maldivas; Nepal; Pakistán y Sri Lanka; y *Asia Oriental (incluida Oceanía):* Australia; Brunei Darussalam; Camboya; China; Fiji; Filipinas; Indonesia; Islas Salomón; Japón; Kiribati; Macao, China; Malasia; Mongolia; Myanmar; Nueva Zelandia; Papua Nueva Guinea; Región Administrativa Especial de Hong Kong (Hong Kong, China); República de Corea; República Democrática Popular Lao; Samoa; Singapur; Tailandia; Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu (Taipei Chino); Tonga; Tuvalu; Vanuatu; Viet Nam y otros países y territorios de Asia y el Pacífico n.e.p.

#### ii) Acuerdos de integración regional

*ALADI:* Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

*ALCEC:* Eslovenia, Hungría, Polonia, República Checa, República Eslovaca y Rumania.

*APEC:* Australia; Brunei Darussalam; Canadá; Chile; China; Estados Unidos de América; Federación de Rusia; Filipinas; Hong Kong, China; Indonesia; Japón; Malasia; México; Nueva Zelandia; Papua Nueva Guinea; Perú; República de Corea; Singapur; Tailandia; Taipei Chino y Viet Nam.

*ASEAN:* Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, República Democrática Popular Lao, Singapur, Tailandia y Viet Nam.

*CARICOM:* Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname y Trinidad y Tabago.

*CCG:* Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos.

*CEDEAO:* Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Cote d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Malí, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona y Togo.

*CEEAC:* Angola, Burundi, Camerún, Chad, Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Rwanda y Santo Tomé y Príncipe.

*CEMAC (UDEAC):* Camerún, Chad, Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón y República Centroafricana.

*COMESA:* Angola, Burundi, Comoras, Djibouti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Kenya, Madagascar, Malawi, Mauricio, Namibia, República Democrática del Congo, Rwanda, Seychelles, Sudán, Swazilandia, Uganda, Zambia y Zimbabwe.

*MCCA:* Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

*MERCOSUR:* Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

*SAARC:* Bangladesh, Bhután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.

*SADC:* Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, Seychelles, Sudáfrica, Swazilandia, República Democrática del Congo, República Unida de Tanzania, Zambia y Zimbabwe.

*TLCAN:* Canadá, Estados Unidos de América y México.

*UEMOA:* Benin, Burkina Faso, Cote d'Ivoire, Guinea-Bissau, Malí, Níger, Senegal y Togo.

*Unión Europea:* Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

### iii) *Otros grupos de países*

*Países menos adelantados:* Afganistán, Angola, Bangladesh, Benin, Bhután, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camboya, Chad, Comoras, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Guinea Ecuatorial, Haití, Islas Salomón, Kiribati, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Maldivas, Malí, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, República Democrática Popular Lao, República Unida de Tanzania, Rwanda, Samoa, Santo Tom y Príncipe, Senegal, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Togo, Tuvalu, Uganda, Vanuatu, Yemen y Zambia.

Las designaciones empleadas en el presente informe no implican la expresión de opinión alguna por parte de la Secretaría sobre la condición jurídica de ningún país, territorio o región ni sobre la delimitación de sus fronteras.

## b) Cálculos arancelarios

Los cálculos arancelarios se basan en la información disponible en la Base de Datos de Listas Arancelarias Refundidas (LAR) y en la Base Integrada de Datos (BID) de la OMC, así como en el Sistema de Análisis e Información Comerciales (TRAINS) de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Los perfiles arancelarios correspondientes a los derechos NMF finales consolidados se tomaron de la Base de Datos LAR, que incluye los derechos finales consolidados y otra información como los períodos de aplicación y los derechos de primer negociador. A comienzos de 2004 la mayoría de los Miembros ya han aplicado plenamente todos sus compromisos. En el caso de determinados Miembros, en particular aquellos que se han adherido recientemente, algunos compromisos sólo se aplicarán para 2010. La base de datos abarca a todos los Miembros de la OMC, contiene todos los compromisos en la esfera de las mercancías, con inclusión de los anteriores y posteriores a las negociaciones de la Ronda Uruguay, y se actualiza con regularidad.<sup>1</sup> En ella figuran los perfiles arancelarios correspondientes a los derechos consolidados de 130 Miembros.<sup>2</sup>

Los perfiles arancelarios correspondientes a los derechos NMF legales aplicados se han tomado, en primer lugar, de la BID. La BID, que se basa en las notificaciones de los Miembros, contiene derechos NMF aplicados y consolidados vigentes y estadísticas de importación. También incluye preferencias y equivalentes *ad valorem* de las líneas arancelarias que no son *ad valorem*, en caso de que los Miembros los comuniquen voluntariamente. La base de datos abarca a Miembros de la OMC y a países en proceso de adhesión sobre los que se dispone de información procesada. En cada caso se ha seleccionado el último año sobre el que se disponía de información.

La base de datos TRAINS de la UNCTAD, que incluye información sobre aranceles, medidas no arancelarias y comercio, se utiliza para complementar la información de la BID sobre los derechos efectivamente aplicados, en los casos siguientes: países no miembros de la OMC, casos en los que la BID no ha recibido notificación del Miembro o en los que sus datos son dos años más recientes que los de la OMC. La UNCTAD recopila la información arancelaria basándose en fuentes nacionales, intergubernamentales y de otro tipo y la presenta al nivel de línea arancelaria.

La primera fase de los cálculos consistió en agregar todos los derechos de las líneas arancelarias hasta el nivel de subpartidas de 6 dígitos del Sistema Armonizado (SA), creando así una estructura uniforme común que no resulta sesgada por los diferentes niveles de desagregación de los aranceles de los Miembros. Sólo se tuvieron en cuenta los capítulos 01 a 97 del SA. Para calcular los aranceles medios y máximos al nivel de 6 dígitos del SA sólo se utilizaron los derechos *ad valorem*, inclusive los equivalentes *ad valorem* si los había comunicado el Miembro. No obstante, en los cuadros correspondientes se indica la incidencia de los derechos que no son *ad valorem* (derechos específicos, mixtos o compuestos). En lo que respecta a los indicadores sobre derechos consolidados, en los cálculos sólo se tuvieron en cuenta las líneas arancelarias consolidadas. No se hicieron hipótesis sobre los derechos de las líneas arancelarias no consolidadas. Por tanto, toda subpartida de 6 dígitos se consideró consolidada si por lo menos una línea arancelaria de la misma estaba consolidada, y los aranceles medios se calcularon sólo sobre las líneas arancelarias consolidadas. Toda subpartida de 6 dígitos en la que ninguna línea arancelaria estuviera consolidada se consideró no consolidada. Las subpartidas no consolidadas no se incluyeron en los cálculos que figuran en los cuadros 1, 3 y 4 del Apéndice. Todas las fases posteriores de los cálculos se basaron en los aranceles medios "preagregados" al nivel de 6 dígitos del SA.

## c) Notas técnicas específicas sobre los gráficos

Los derechos que no son *ad valorem* no se han tenido en cuenta para los datos y los cálculos que se recogen en los cuadros y gráficos de la Sección IB1.

### *Gráfico IB1.1 Panorama de los sistemas preferenciales no recíprocos, 2002*

Entre los países que otorgan preferencias se han tomado en consideración la Cuadrilateral (2002), Australia (2001) y Nueva Zelanda (1999). A los efectos de este gráfico, se considera que un país es beneficiario del SGP,

<sup>1</sup> La información correspondiente a Camboya y Nepal, dos países de reciente adhesión, todavía no está pronta para su publicación y, por consiguiente, no figura en los cuadros.

<sup>2</sup> Los Estados miembros de la Unión Europea cuentan como uno, y Suiza y Liechtenstein cuentan asimismo como uno.

un régimen para PMA o de cualquier otro sistema preferencial no recíproco si puede beneficiarse de éste al menos uno de los seis donantes. Además de los regímenes del SGP y para PMA se han tenido en cuenta las siguientes preferencias no recíprocas:

- Canadá: países caribeños miembros del Commonwealth,
- Unión Europea: países ACP,
- Nueva Zelanda: países del SPARTECA (Islas Cook, Fiji, Micronesia, Nauru, Niue, Papua Nueva Guinea, Samoa, Islas Salomón, Tonga y Vanuatu),
- Estados Unidos: Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, Ley Estadounidense de Preferencias Comerciales para los Países Andinos y Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África.

*Gráfico IB1.2 Arancel aplicado medio, por régimen arancelario, en los principales mercados desarrollados, 2002*

Se selecciona el año 2002, dado que es el último año para el que se dispone de datos respecto de todos los países, excepto Australia (2001). En los datos arancelarios correspondientes a 2002 no se ha tenido en cuenta una serie de iniciativas recientes sobre acceso sin reciprocidad a los mercados, especialmente para países menos adelantados. Donde ha sido posible estas iniciativas se han tenido en cuenta ajustando los datos en consecuencia.

*Gráfico IB1.3 Número de crestas nacionales e internacionales, por régimen arancelario, en los principales mercados desarrollados, 2002*

Como se señala en el texto, una cresta internacional se define como cualquier derecho que exceda del 15 por ciento. Una cresta nacional se define como cualquier derecho equivalente a al menos tres veces el promedio nacional para cada régimen. Por tanto, la cresta internacional es un criterio de carácter absoluto, mientras que la cresta nacional es un criterio de carácter relativo. Esta diferencia explica por qué el número de crestas nacionales en un régimen no recíproco podría exceder del número de crestas nacionales en un régimen NMF.

*Gráfico IB1.4 Promedio de las crestas nacionales e internacionales, por régimen arancelario, principales mercados desarrollados, 2002*

Los promedios se han calculado por régimen. Para el primer gráfico (crestas internacionales) los promedios se calcularon tomando todas las líneas arancelarias sujetas a un arancel superior al 15 por ciento en cada régimen. Para el segundo gráfico se adoptó un método similar, sólo que en este caso se seleccionaron todas las líneas arancelarias sujetas a aranceles superiores a tres veces el promedio nacional.

*Cuadro IB1.1 Importaciones libres de derechos, por principales mercados desarrollados, sistema no recíproco, y beneficiarios, 2002*

Los cálculos en este cuadro se han efectuado para cada uno de los cuatro mercados. Puesto que un exportador podría beneficiarse de al menos dos regímenes arancelarios (NMF y no recíproco) en cada uno de estos mercados, ha sido necesario proceder a un desglose para analizar las corrientes comerciales. El criterio adoptado para este cuadro ha consistido en suponer que, en primer lugar, si un producto importado en un mercado es acreedor a un trato de franquicia arancelaria sobre una base NMF, éste ha entrado en el mercado con ese trato. El siguiente régimen arancelario que se ha tomado en consideración es el SGP, luego el régimen para PMA, y finalmente otros regímenes no recíprocos. Este orden se basa en el supuesto de que el trato mejor que el trato NMF se brinda primero sobre la base del SGP y después sobre la base del régimen para los PMA.

*Cuadro IB1.4 Márgenes de preferencia más elevados, por producto, en los principales mercados desarrollados, 2002*

Los márgenes de preferencia no incorporan equivalentes *ad valorem* para los derechos no *ad valorem*.

*Apéndice cuadros 1-4:*

La descripción de cada uno de los epígrafes de las columnas figura en el cuadro 1 de las Notas técnicas. Las partidas del SA utilizadas para cada categoría figuran en el cuadro 2 de las Notas técnicas.

# Cuadro 1 de las Notas técnicas

## Designación de los epígrafes y descripción de los métodos de cálculo de los cuadros del Apéndice

| EPÍGRAFE DE LA COLUMNA                              | DESCRIPCIÓN O MÉTODO DE CÁLCULO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cobertura de la consolidación                       | Número de subpartidas al nivel de 6 dígitos del SA que contienen por lo menos una línea arancelaria consolidada dividido por el número total respectivo de subpartidas al nivel de 6 dígitos del SA de la versión correspondiente de la nomenclatura del SA para todos los productos y por el correspondiente desglose. La definición de agricultura est basada en el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC extendida a las diferentes nomenclaturas del SA. |
| Promedio aritmético                                 | Promedio aritmético de los derechos <i>ad valorem</i> al nivel de 6 dígitos del SA.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Proporción de subpartidas del SA libres de derechos | Número de subpartidas al nivel de 6 dígitos del SA respecto de las cuales todos los derechos de las líneas arancelarias son iguales a cero, dividido por el nmero total respectivo de subpartidas al nivel de 6 dígitos del SA.                                                                                                                                                                                                                               |
| Proporción de derechos no <i>ad valorem</i>         | Número de subpartidas al nivel de 6 dígitos del SA que tienen por lo menos un derecho que no es <i>ad valorem</i> sin equivalente <i>ad valorem</i> , dividido por el número total respectivo de subpartidas al nivel de 6 dígitos del SA. Los derechos no comunicados se consideraron como derechos que no son <i>ad valorem</i> .                                                                                                                           |
| Derecho <i>ad valorem</i> máximo                    | Derecho <i>ad valorem</i> máximo basado en los derechos de las líneas arancelarias.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Proporción de crestas nacionales                    | Número de derechos al nivel de 6 dígitos del SA que son por lo menos tres veces superiores al promedio aritmético del Miembro, dividido por el número total respectivo de subpartidas al nivel de 6 dígitos del SA. Los promedios aritméticos se calculan separadamente para todos los productos, los productos agrícolas y los productos no agrícolas.                                                                                                       |

**Cuadro 2 de las Notas técnicas**  
**Descripción de las diferentes categorías<sup>3</sup>**

| NÚMERO DE CATEGORÍA | DESIGNACIÓN                                               | NOMENCLATURA DEL SISTEMA ARMONIZADO SA 2002                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------|-----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01                  | Madera, pasta de madera, papel y muebles                  | Capítulos 44, 45, 47, capítulo 48 (excepto 4815), capítulos 49, 9401-04 (excepto 940490).                                                                                                                                                   |
| 02                  | Textiles y prendas de vestir                              | 300590, 330620, 392112-13, 392190, 420212, 420222, 420232, 420292, capítulos 50-63 (excepto 5001-03, 5101-03, 5201-03, 5301-02), 640520, 640610, 640699, 6501-05, 6601, 701911-19, 701940-59, 870821, 8804, 911390, 940490, 950291, 961210. |
| 03                  | Cueros, caucho, calzado y artículos de viaje              | Capítulo 40, capítulos 41 (excepto 4101-4103), 4201-05 (excepto 420212, 420222, 420232, 420292), 4302-04, capítulos 64 (excepto 640520, 640610, 640699), 9605.                                                                              |
| 04                  | Metales                                                   | 2601-17, 2620, capítulos 72-76 (excepto 7321-22), capítulos 78-83 (excepto 8304-05).                                                                                                                                                        |
| 05                  | Productos químicos y fotográficos                         | 2705, capítulos 28-30 (excepto 290543-45 y 300590), capítulos 32-33 (excepto 3301 y 330620), capítulos 34 (excepto 3403, 3406), 3506-07, 3601-04 y capítulos 37-39 (excepto 380910, 3823, 382460 y 392112-13, 392190).                      |
| 06                  | Material de transporte                                    | Capítulos 86 (excepto 8608), 8701-08 (excepto 870821), 8711-14, 8716, 8801-03, capítulo 89.                                                                                                                                                 |
| 07                  | Máquinas y aparatos no eléctricos                         | 7321-22, capítulos 84 (excepto 846721-29), 8608, 8709.                                                                                                                                                                                      |
| 08                  | Máquinas y aparatos eléctricos                            | 846721-29, capítulo 85(excepto 8519-24).                                                                                                                                                                                                    |
| 09                  | Productos minerales y piedras y metales preciosos         | Capítulos 25, 2618-19, 2621, 2701-04, 2706-08, 2711-15, capítulos 31, 3403, capítulos 68-71 (excepto 6807, 701911-19, 701940-59), 911310-20.                                                                                                |
| 10                  | Manufacturas no expresadas en otra parte                  | 2716, 3406, 3605-06, 4206, capítulos 46, 4815, 6506-07, 6602-03, capítulos 67, 6807, 8304-05, 8519-24, 8710, 8715, 8805, capítulos 90-93 (excepto 9113), 9405-06 y capítulos 95-97 (excepto 950291, 9605 y 961210).                         |
| 11                  | Pescado y productos del pescado                           | Capítulo 03, 0509, 1504, 1603-05, 230120.                                                                                                                                                                                                   |
| 12                  | Frutas y hortalizas                                       | Capítulo 07, capítulos 08, 1105-06, 2001-08.                                                                                                                                                                                                |
| 13                  | Café, té, yerba mate, cacao y sus preparaciones           | 0901-03, capítulos 18 (excepto 1802), 2101.                                                                                                                                                                                                 |
| 14                  | Azúcares y artículos de confitería                        | Capítulo 17.                                                                                                                                                                                                                                |
| 15                  | Espicias, cereales y otras preparaciones alimenticias     | 0407-10, 0904-10, 1101-04, 1107-09, capítulos 19, 2102-06, 2209.                                                                                                                                                                            |
| 16                  | Cereales                                                  | Capítulo 10.                                                                                                                                                                                                                                |
| 17                  | Animales y sus productos                                  | Capítulo 01, capítulos 02, 1601-02.                                                                                                                                                                                                         |
| 18                  | Semillas oleaginosas, grasas y aceites y sus productos    | 1201-08, capítulos 15 (excepto 1504), 2304-06, 3823.                                                                                                                                                                                        |
| 19                  | Flores cortadas, plantas, materias vegetales; gomas, etc. | 0601-03, 1211, capítulo 13, capítulo 14.                                                                                                                                                                                                    |
| 20                  | Bebidas y líquidos alcohólicos                            | 2009, 2201-08.                                                                                                                                                                                                                              |
| 21                  | Productos lácteos                                         | 0401-06.                                                                                                                                                                                                                                    |
| 22                  | Tabaco                                                    | Capítulo 24.                                                                                                                                                                                                                                |
| 23                  | Los demás productos agrícolas                             | Capítulos 05 (excepto 0509), 0604, 1209-10, 1212-14, 1802, 230110, 2302-03, 2307-09, 290543-45, 3301, 3501-05, 380910, 382460, 4101-03, 4301, 5001-03, 5101-03, 5201-03, 5301-02.                                                           |
| 97                  | Petróleo                                                  | 2709-10.                                                                                                                                                                                                                                    |

<sup>3</sup> Estas categorías se conocen normalmente como "categorías de productos utilizados en las Negociaciones Comerciales Multilaterales". Los productos no agrícolas son los clasificados en las categorías 01 a 11 y 97. Los otros se clasifican como productos agrícolas.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D. (2002) 'Technical Change, Inequality, and the Labor Market', *Journal of Economic Literature* 40,1: 7-72.
- Acemoglu, D. y Johnson, S. (2003) 'Unbundling institutions', *Working Paper* N° 9934, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER) (agosto de 2003).
- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J.A. (2001) 'The Colonial Origins of Comparative Development: an Empirical Investigation', *American Economic Review* 91, 5: 1369-1401.
- (2002) 'Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution', *The Quarterly Journal of Economics* 117, 4: 1231-1294.
- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (1980) *Las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Tokio*, volumen II, Ginebra: GATT.
- Addor, F. y Grazioli, A. (2002) 'Geographical Indications beyond Wines and Spirits: A Roadmap for a Better Protection for Geographical Indications in the WTO TRIPS Agreement', *The Journal of World Intellectual Property* 5, 6 : 865-897.
- Ades, A. y Di Tella, R. (1999) 'Rents, Competition and Corruption', *American Economic Review* 89, 4: 982-993.
- Aghion, P., Bacchetta, P. y Banerjee, A. (2004) 'Financial Development and the Instability of Open Economies', *Working Paper* 10246, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Ahmad, J. (1978) 'Tokyo Round of Trade Negotiations and the Generalized System of Preferences', *Economic Journal* 88: 285-295.
- Aitken, B. y Harrison, A. (1999) 'Do Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment? Evidence from Venezuela?', *American Economic Review* 89, 3: 605-618.
- Aizenman, J. (2003) 'On the Hidden Links between Financial and Trade Opening', *Working Paper* No. W 9906, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Akerlof, G. (1970) 'The Market for "Lemons": Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism', *Quarterly Journal of Economics* 84: 488-500.
- Alesina, A. y Dollar, D. (1998) 'Who Gives Aid to Whom and Why?', *Working Paper* No. 6612, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- (2000) 'Who Gives Foreign Aid to Whom and Why?', *Journal of Economic Growth* 5 1: 33-63.
- Amjadi A. y Yeats, A.J. (1995) 'Have Transport Costs Contributed to the Relative Decline of Sub-Saharan African Exports? Some Preliminary Empirical Evidence', *Working Papers in International Economics, Trade, Capital Flows*, 1559, Washington, DC: Banco Mundial.
- Anderson, J.E. (2001) 'Trade and Informal Institutions', mimeografía, Boston College.
- Anderson, J.E. y Marcouiller, D. (2002) 'Insecurity and the Pattern of Trade: An Empirical Investigation', *Review of Economics and Statistics* 84, 2: 345-352.
- Anderson, J.E. y Wincoop, E.V. (2003) 'Trade Costs', mimeografía preparada para el *Journal of Economic Literature*.
- Anderson, J.E. y Young, L. (2000) 'Trade Implies Law: The Power of the Weak', *Working Paper* No. 7702, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Anderson, R. D. y Gallini, N. T. (1998) (comp.) 'Competition Policy and Intellectual Property Rights in the Knowledge-based Economy', *Industry Canada Research Series* 9: 463-470. Calgary: University of Calgary Press.
- Anderson, R. y Holmes, P. (2002) 'Competition Policy and the Future of the Multilateral Trading System', *Journal of International Economic Law* 5, 2: 531-563.
- Antweiler, W., Copeland, B. R. y Taylor, M. S. (2001) 'Is Free Trade Good for the Environment?', *American Economic Review* 91, 4: 877-908.

- Arrow, K. (1962) 'Economic Welfare and the Allocation of Resources for Inventions,' en Nelson, R. (comp.) *The Rate and Direction of Inventive Activity* Princeton, 609-619, Princeton: Princeton University Press.
- Arteta, C., Eichengreen, B. y Wyplosz, C. (2001) 'When Does Capital Account Liberalization Help More than it Hurts?', *Working Paper* No. 8414, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Australian Bureau of Statistics (2002) *Balance of Payments*, Australia: Regional Series, 2000-2001.
- Bacchetta, M. y Jansen, M. (2003) 'Adjusting to Trade Liberalization: The Roles of Policy, Institutions and WTO Disciplines', *Estudios especiales 7*, Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Bagwell, K. y Staiger, R. (1999) 'An Economic Theory of GATT', *The American Economic Review* 89 1:215-248.
- (2002) *The Economics of the World Trading System*, Cambridge MA: MIT Press.
  - (2004) 'Subsidy Agreements' manuscrito inédito. Disponible en: <http://www.ssc.wisc.edu/~rstaiger/subsidy.agreements.010604.pdf>. Consultado el 23/06/04.
- Baier, S.L. y Bergstrand, J.H. (2001) 'The Growth of World Trade: Tariffs, Transport Costs and Income Similarity', *Journal of International Economics* 53, 1-27.
- Baldwin, R. E. y Murray T. (1977) 'MFN Tariff Reductions and Developing Country Trade Benefits under the GSP', *Economic Journal* 87: 30-46.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2004) *Integración y Comercio en América: Impacto Fiscal de la Liberalización Comercial en América*, Departamento de Integración y Programas Regionales, Nota Periódica, enero de 2004, Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Banco Mundial (2001) *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002: Making Trade Work for the Poor*, Washington, DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial (2002) 'Building Institutions for Markets', *World Development Report 2002*, Washington DC: Banco Mundial.
- (2003a) *Global Economic Prospects 2004* (noviembre de 2003), Washington, DC: Banco Mundial.
  - (2003b) *World Development Indicators*, CD-ROM, Washington, DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial y OCDE (1999) *A framework for the design and implementation of competition law and policy*, París y Washington: OCDE y Banco Mundial.
- Bangladesh Bureau of Statistics (2003) *Statistical Bulletin of Bangladesh*, Publicación mensual.
- Baumol, W., Panzar, J. y Willig, R. (1982) *Contestable Markets and the Theory of Industrial Structure*, Nueva York: Harcourt Brace Jonaovitch.
- Bean, C. (2003) 'Asset Prices, Financial Imbalances and Monetary Policy: Are Inflation Targets Enough?', *Working Paper* No. 140, Basilea: Banco de Pagos Internacionales (septiembre 2003).
- Beck, T. y Levine, R. (2003) 'Legal Institutions and Financial Development', *Working Paper* N° 10126, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Beghin, J., Roland-Holst, D. y van der Mensbrugghe, D. (1995) 'Trade Liberalization and the Environment in the Pacific Basin: Coordinated Approaches to Mexican Trade and Environmental Policy', *American Journal of Agricultural Economics* 77, agosto: 778-785.
- Beresford, L. (2000) 'The Protection of Geographical Indications in the United States of America', en OMPI (2000b): 39-50.
- Bergham, L. y Hill, M. (2000) 'Productivity and Growth Effects of Acidification: A Dynamic CGE Modeling Study of Sweden' *Discussion Paper*, Estocolmo: School of Economics.
- Berman, E., Bound, J. y Griliches, Z. (1994) 'Changes in the Demand for Skilled Labour within US Manufacturing: Evidence from the Annual Survey of Manufacturers', *Quarterly Journal of Economics* 109, 2: 367-97.
- Bernanke B.S. y Mihov, I. (1997) 'What Does the Bundesbank Target?', *Working Paper* No. 5764, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).

- Bhagwati, J. (2000) *The Wind of the Hundred Days: How Washington Mismanaged Globalization*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Biggs, M., Moody, G.R., van Leeuwen, J.-H. y White, D. (1994) 'Africa Can Compete! Exports Opportunities and Challenges for Garments and Home Products in the U.S. Market', *Discussion Paper* No. 242, Washington, DC: Banco Mundial.
- Biggs, T., Miller, M., Otto, C. y Tyler, G. (1996) 'Africa Can Compete! Export Opportunities and Challenges for Garments and Home Products in the European Market', *World Bank Discussion Paper* No. 300, Africa Technical Department Series, Washington, DC: Banco Mundial.
- Bigsten, A., Collier, P., Dercon, S., Gauthier, B., Isaksson, A., Oduro, A., Oostendorp, R., Pattillo, C., Söderbom, M., Sylvain, M., Teal, F. y Zeufack, A. (2000) 'Contract Flexibility and Dispute Resolution in African Manufacturing', *Journal of Development Studies* 36, 4: 1-37.
- Bilal, S. y Olarreaga, M. (1998) 'Competition Policy and the WTO: Is there a need for a Multilateral Agreement?', Working Paper 98/W/02, European Institute of Public Administration.
- Blakeney, M. (2001) 'Geographical Indications and TRIPS', Occasional Paper 8, Oficina Cuáquera ante las Naciones Unidas: Ginebra.
- Blomstrom, M. y Kokko, A. (1995) 'Policies to Encourage Inflows of Technology through Foreign Multinationals', *World Development* 23, 3: 1-10.
- Blomstrom, M. y Sjöholm, F. (1999) 'Technology Transfer and Spillovers. Does Local Participation with Multinationals Matter?', *European Economic Review* 43, 4-6: 915-923.
- Blomstrom, M., Kokko, A. y Zejan, M. (1994) 'Host Country Competition and Technology Transfer by Multinationals', *Weltwirtschaftliches Archiv* 130, 3: 521-533.
- Bombrun, H. y Sumner, D.A. (2003) 'What Determines the Price of Wine?', AIC Issues Brief, No.18, University of California. Disponible en: <http://aic.ucdavis.edu/pub/briefs/brief18.pdf>. Consultado el 23/06/04.
- Boone, P. (1995) 'Politics and The Effectiveness of Foreign Aid', *Working Paper* No. 5308, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Bora, B., Cernat, L. y Turrini, A. (2002) 'Duty and Quota-Free Access for LDCs: Further Evidence from CGE Modelling', *Policy Issues in International Trade and Commodities, Study Series* No. 14, Ginebra: UNCTAD.
- Borensztein, E., Gregorio, J.D. y Lee, J.W. (1995) 'How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth', *Working Paper* No. 5057, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Borio, C. (2003) 'Towards a Macroprudential Framework for Financial Supervision and Regulation?', *Working Paper* N° 128, Basilea: Banco de Pagos Internacionales (BPI).
- Bovenberg, A. L. y Goulder, L. H. (2001) 'Environmental Taxation and Regulation', en Auerbach, A. y Feldstein, M. (comp.) *Handbook of Public Economics*, Nueva York: North Holland.
- Bovenberg, A. L. y de Mooij, R. A. (1994) 'Environmental Levies and Distortionary Taxation', *American Economic Review* 84, 4: 1085-1089.
- Brada, J.C. y Tomsik, V. (2003) 'Foreign Direct Investment and Perceptions of Vulnerability to Foreign Exchange Crises: Evidence from Transition Economies' *Davidson Institute Working Paper*, University of Michigan.
- Branstetter, L. (2000) 'Is Foreign Direct Investment a Channel of Knowledge Spillovers? Evidence from Japan's FDI in the United States', *Working Paper* No. 8015, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Brenton, P. (2003) 'Integrating the least Developed Countries into the World Trading System: The Current Impact of EU Preferences under Everything But Arms', *World Bank Policy Research Working Paper* No.3018, Washington, DC: Banco Mundial.
- Brenton, P. y Manchin, M. (2003) 'Making EU Trade Agreements Work: The Role of Rules of Origin', *World Economy* 26:5, 755-769.

- Broadman, H.G. y Recanatini, F. (2001) 'Where Has All The Foreign Investment Gone In Russia?', *Working Paper* No. 2640, Washington, DC: Banco Mundial.
- Brunetti, A., Kisunko, G. y Weder, B. (1997) 'Institutional Obstacles to Doing Business: Region-by-Region Results from a Worldwide Survey of the Private Sector', *World Bank Policy Research Working Paper* N° 1759, Washington, DC: Banco Mundial.
- Bureau of Economic Analysis (BEA) (2003) Disponible en: <http://www.bea.doc.gov/>. Consultado el 23/06/04.
- Bureau of Economic Analysis (BEA) 'Gross domestic product by industry'. Disponible en: <http://www.bea.doc.gov/bea/dn2/gposhr.htm#1994-2001>. Consultado el 23/06/04.
- Burniaux, J., Martin, J.P., Nicoletti, G. y Martins, J.O. (1992) 'GREEN: A Multi-Sector, Multi-Region General Equilibrium Model for Quantifying the Costs of Curbing CO2 Emissions: A Technical Manual', *Working Paper* No. 116, París: OCDE.
- Burnside, C. y Dollar, D. (1997) 'Aid, Policies and Growth', *Working Paper* No. 1777, Washington, DC: Banco Mundial.
- (2000) 'Aid policies and economic growth', *The American Economic Review*, Vol. 90, 4: 847-68.
- Cadot, O., Grether, J.M. y de Melo, J. (2000) 'Trade and Competition Policy: Where do we Stand?', *Journal of World Trade* 34, 3: 1-20.
- Calderon, C., Chong, A. y Loyaza, N. (2003) 'Determinants of Current Account Deficits in Developing Countries'. Mimeografía. Washington, DC: Banco Mundial.
- Calvo, G. y Mendoza, E. (2000) 'Rational Contagion and the Globalization of Securities Markets' *Journal of International Economics* 51, 1: 79-113.
- Campa, J.M. y Goldberg, L.S. (2002) 'Exchange Rate Pass-Through in to Import Prices: A Macro – or Micro Phenomenon?', *Working Paper* No. 8934, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Canzoneri, M.B., Cumby, R.E. y Diba, B.T. (2002) 'The Need for International Policy Coordination: What's Old, What's New, What's Yet to Come?', *Working Paper* No. 8765, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Cataño, L. y Falcetti, E. (2002) 'Determinants of Argentina's External Trade; Buenos Aires', *Journal of Applied Economics* 5, 1:19-57 (mayo).
- Central Bank of Egypt (2004) Monthly Statistical Bulletin, February 2004. Disponible en: <http://www.cbe.org.eg/>. Consultado el 23/06/04.
- Central Bank of Sri Lanka (2002) *Annual Report*.
- Central Bank of Tunisia (2003) Balance of Payments of Tunisia 2002.
- Central Intelligence Agency (CIA) (2003) *The World Factbook 2003*, Washington, DC: CIA.
- Chadha, R., Brown, D., Deardorff, A. y Stern, R. (2000) 'Computational analysis of the impact on India of the Uruguay Round and the forthcoming WTO negotiations', mimeografía, Ann Arbor: University of Michigan.
- Chanda, R. (2003) 'Linkages between Mode 4 and other GATS Modes of Supply', documento de antecedentes para el Seminario OCDE-Banco Mundial-OIM sobre comercio y migración, Palacio de las Naciones, Ginebra (12-14 de noviembre de 2003).
- Chinese Taipei Census Bureau (2000) 'Population and Housing Census 2000', Directorate-General of Budget, Accounting & Statistics. Disponible en: [www.dgbas.gov.tw](http://www.dgbas.gov.tw). Consultado el 23/06/04.
- Clague, C. K. (1972) 'The trade effects of tariff preferences', *Southern Economic Journal* 38, 379-389.
- Clark X., Dollar, D. y Micco, A. (2004) 'Port Efficiency, Maritime Transport Costs and Bilateral Trade', *Working Paper* 10353, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Clark, G.R.G., Gebreab, F.A. y Mgombelo, H.R (2003) 'Telecommunications Reform in Malawi', *World Bank Policy Research Working Paper* 3036, Washington, DC: Banco Mundial.

- Clark, P., Sadikov, A., Tamirisa, N., Wei, S.J. y Zeng, L. (2003) 'Exchange Rate Volatility and Trade Flows – Some New Evidence', mimeografía del Fondo Monetario Internacional (FMI), Washington, DC: FMI (octubre de 2003).
- Classens, S., Demirgüç-Kunt, A. y Huizinga, H. (2001) 'How does Foreign Entry Affect Domestic Banking Markets?', *Journal of Banking and Finance* 25, 891-911.
- Cline, W. R. (1997) *Trade and Income Distribution*, Washington, DC: Institute for International Economics.
- Coase, R. (1960) 'The Problem of Social Cost', *Journal of Law and Economics* 3: 1-44.
- Coe, D. T., Helpman, E. y Hoffmaister, A. (1997) 'North-South R & D Spillovers', *Economic Journal* 107 134-149.
- Coe, D.T. y Helpman, E. (1995) 'International R&D Spillovers', *European Economic Review* 39, 5: 859-887.
- Cohen, G., Salomon, I. y Nijkamp, P. (2002) 'Information-Communications Technology (ICT) and Transport: Does Knowledge Underpin Policy?', *Telecommunications Policy* 26:31-52.
- Collier P. y Dehn, J. (2001) 'Aid, Shocks, and Growth', *Working Paper* No. 2688, Washington, DC: Banco Mundial.
- Collier, P. y Gunning, J.W. (1999) 'Explaining African Economic Performance', *Journal of Economic Literature* 37, 64-111.
- Combes, P. y Lafourcade, M. (2003) 'Core-Periphery Patterns of Generalised Transport Costs: France 1978-98', Centre for Economic Policy Research (CEPR) 3958, London: CEPR.
- Combes, P., Lafourcade, M. y Mayer, T. (2002) 'Can Business and Social Networks Explain the Border Puzzle?', *Discussion Paper* 3750, Centre for Economic Policy Research (CEPR).
- Combris, P., Lecocq, S. y Visser, M. (1997) 'Estimation of a Hedonic Price Equation for Bordeaux Wine: Does Quality Matter?' *The Economic Journal* 107 (marzo) : 390-402.
- Comisión de las Comunidades Europeas (2002a) 'Update of the report on macroeconomic and financial sector stability developments in candidate countries', Dirección General de Economía y Finanzas (noviembre de 2002).
- (2002b) 'Statistical elements in support of the Communication on Industrial Policy in an enlarged Europe', Commission Staff Working Document SEC (2002) 1340.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2003) *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe* (diciembre de 2003).
- Comisión Europea (2003) '¿Por qué son importantes para nosotros las indicaciones geográficas? Disponible en: [http://europa.eu.int/comm/trade/issues/sectoral/intell\\_property/argu\\_es.htm](http://europa.eu.int/comm/trade/issues/sectoral/intell_property/argu_es.htm). Consultado el 23/06/04.
- Comisión Europea, FMI, Naciones Unidas, OCDE, OMC y UNCTAD (2002) *Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios*, Nueva York: Naciones Unidas.
- Comité de Basilea de Supervisión Bancaria del Banco de Pagos Internacionales (BPI), (1999a) 'Capital Requirements and Bank Behaviour: the impact of the Basel Accord', *Basel Committee Working Paper* No. 1, Basilea: BPI.
- (1999b) 'A new Capital Adequacy Framework', *Basel Committee Publication* No. 50, Basilea: BPI.
- (2003) 'Quarterly Review: International Banking and Financial Market Developments', Basilea: BPI (diciembre 2003).
- Commission on Filipinos Overseas. Disponible en: [www.cfo.gov.ph/](http://www.cfo.gov.ph/). Consultado el 23/06/04.
- Conca, K. y Dabelko, G.D. (1998) 'Twenty-five Years of Global Environmental Politics', en Conca, K. y Dabelko, G.D. (comp.) *Green Planet Blues: Environmental Politics from Stockholm to Kyoto*, Boulder, CO: Westview Press.
- Conconi, P. y Perroni, C. (2003) 'Self-Enforcing International Agreements and Domestic Policy Credibility', mimeografía, Warwick University (agosto de 2003).
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2000) *World Investment Report: Cross-border Mergers and Acquisitions*, Ginebra y Nueva York: Naciones Unidas.

- (2002) *El transporte marítimo en 2002*, Ginebra: UNCTAD.
  - (2003a) *El transporte marítimo en 2003*, Ginebra: UNCTAD.
  - (2003b) 'New FDI pattern emerging, says UNCTAD', Comunicado de prensa 28.10.03.
  - (2003c) *Informe de 2003 sobre las inversiones en el mundo* Ginebra: UNCTAD.
- Connor, J. (2001) *Global Price Fixing: our Customers are the Enemy*, Boston: Kluwer Academic Publishing.
- Conrad, K. (2002) 'Computable General Equilibrium Models in Environmental and Resource Economics', en Tietenberg, T. y Folmer, H. (comp.) *The International Yearbook of Environmental and Resource Economics 2002/2003*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Conrad, K. y Heng, S. (2000) 'Financing Road Infrastructure by Savings in Congestion Costs: A CGE Analysis', *The Annals of Regional Science* 36, 1: 107-122.
- Conrad, K. y Shröder, M. (1993) 'Environmental Policy Instruments using General Equilibrium Models', *Journal of Policy Modeling* 15, 521-543.
- Consumer Unity and Trust Society (CUTS) (2003) *Pulling up our Socks: a Study of Competition Regimes of Seven Developing Countries of Africa and Asia*, Nueva Delhi: CUTS.
- Corbo, V., Fisher, S. y Webb, S. (1992) *Adjustment Lending Revisited: Policies to Restore Growth*, Washington, DC: Banco Mundial.
- Cornish, W. R. (1996) *Intellectual Property: Patents, Copyright, Trade Marks and Allied Rights (Third Edition)*, Londres: Sweet & Maxwell.
- Cuddington, J. y Liang, H. (1998) 'Commodity Price Volatility Across Exchange Rate Regimes', *International Finance* 9802003, *Economics Working Paper Archive*, revisado el 11 de mayo de 1998.
- Darby, M. y Karni, E. (1973) 'Free Competition and the Optimal Amount of Fraud', *Journal of Law and Economics* 16:67-88.
- Das, N. K. (2003) 'Protection of Darjeeling Tea', Presentación hecha en el Simposio Mundial sobre las Indicaciones Geográficas organizado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y la Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos (USPTO), San Francisco, California, 9-11 de julio de 2003, WIPO/GEO/SFO/03/8, Ginebra: OMPI.
- Dasgupta, D. y Ratha, D. (2000) 'What factors Appear to Drive Private Capital flows to Developing Countries? And How Does Official Lending Respond?', *Working Paper* No. 2392, Washington, DC: Banco Mundial.
- Davidson, R. y MacKinnon, J. G. (1993) *Estimation and Inference in Econometrics*, Nueva York y Oxford: Oxford University Press.
- De Groot, H.L.F., Linders, G.J., Rietveld, P. y Subramanian, U. (2003) 'The Institutional Determinants of Bilateral Trade Patterns', *Tinbergen Institute Discussion Paper* 2003-044/3, Amsterdam: Instituto Tinbergen.
- Dessus, S. y Bussolo, M. (1998) 'Is There a Trade-Off between Trade Liberalization and Pollution Abatement? A Computable General Equilibrium Assessment Applied to Costa Rica', *Journal of Policy Modeling* 20, 1:0 11-31.
- Djajić, S., Lahiri, S. y Raimondos-Møller, P. (2004) 'Logic of Aid in an Intertemporal Setting', *Review of International Economics*, 12, 1: 151-161.
- Dollar, D. y Kraay, A. (2001) 'Trade, Growth and Poverty', *Working Paper* No. 2615, Washington, DC: Banco Mundial.
- (2002) 'Growth is Good for Poor', *Journal of Economic Growth* 7, 3: 195-225(31), Boston (septiembre).
- Doove, S., Gabbitas, O. y Nguyen-Hong, D. (2001) *Price Effects of Regulation: International Air Passenger Transport, Telecommunications Electricity Supply*.
- Dornbush, R. (1976) 'Expectations and Exchange Rate Dynamics', *Journal of Political Economy* 84: 1161-1176 (diciembre).

- Drabek, Z. y Brada, J. (1998) 'Exchange Rate Regimes and the Stability of Trade Policy in Transition Economies', *Journal of Comparative Economics* 26: 642-668.
- Dunlevy, J.A. y Hutchinson, W.K. (1999) 'The Impact of Immigration on American Import Trade in the late Nineteenth and Early Twentieth Centuries', *The Journal of Economic History* 59:1043-1062.
- (2001) 'The Pro-Trade Effect of Immigration on American Exports During Period 1870 to 1910', Working Paper 1-W25, Department of Economics, University of Viderbilt.
- Easterly, W. (1999) 'How Did Highly Indebted Poor Countries Become Highly Indebted? Reviewing Two Decades of Debt Relief' *Working Paper* no. 2225, Washington, DC: Banco Mundial.
- Easterly, W., Islam, R. y Stiglitz, J. (2000) 'Shaken and Stirred: Explaining Growth Volatility', *Annual Bank Conference on Development Economics*, Washington, DC: Banco Mundial (abril de 2000).
- Easterly, W., Levine, R. y Roodman, D. (2003) 'New data, New Doubts: a Comment on Burnside and Dollar's "Aid, policies and growth (2000)", *Working Paper* no 9846, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER) (julio de 2003).
- Eaton, J. y Kortum, S. (1996) 'Trade in Ideas: Patenting and Productivity in the OECD', *Journal of International Economics* 40: 251-278.
- (1999) 'International Technology Diffusion: Theory and Measurement', *International Economic Review* 40: 537-570.
  - (2001) 'Trade in Capital Goods', *European Economic Review* 45, 7: 1195-1235.
- Ebrill, L., Stotsky, J. y Gropp, R. (1999) 'Revenue Implications of Trade Liberalization', *Occasional Paper* N° 180, Fondo Monetario Internacional (FMI), Washington, DC: FMI.
- Edison, H.J., Klein, M.W., Ricci, L. y Sloek, T. (2002) 'Capital Account Liberalization and Economic Performance: Survey and Synthesis', *Working Paper* No. 9100, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Edwards, S. (1993) 'Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries', *Journal of Economic Literature* 31, 3: 1358-93.
- Ehrlich, I. y Fisher, L. (1982) 'The Derived Demand for Advertising: A Theoretical and Empirical Investigation', *American Economic Review* 72, 3 : 366-388.
- Eichenbaum, M. y Evans, C.L. (1995) 'Some Empirical Evidence on the Effects to shocks to Monetary Policy on Exchange Rates', *Quarterly Journal of Economics* 110: 975 – 1009.
- Errico, L. y Musalem, A. (1999) 'Offshore Banking: an Analysis of Micro and Marco-prudential Issues', International Monetary Fund (IMF) Working Paper WP/99/5, Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Espinosa, J. A. y Smith, V. K. (1995) 'Measuring the Environmental Consequences of Trade Policy: A Nonmarket CGE Analysis', *American Journal of Agricultural Economics* 77, agosto: 772-777.
- Ethier, W.J. (2004a) 'Trade policies based on political externalities: An exploration', *Working Paper* 04-006, Penn Institute for Economic Research.
- (2004b) 'Political Externalities, Non-discrimination and a Multilateral World', por publicar en *Review of International Economics*.
- Eurostat, Base de datos New Cronos.
- Evans, C.L y Harrigan, J. (2003) 'Distance, Time and Specialization', *Working Paper* N° 9729, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER) (mayo de 2003).
- Fafchamps, M. (2001), 'Networks, Communications and Markets in Sub-Saharan Africa: Implications for Firm Growth and Investment', *Journal of African Economies*, Volume 10, AERC Supplement: 109-142.
- Feenstra, R. (2004) *Advanced International Trade: Theory and Evidence*, Princeton: Princeton University Press.

- Fernandez, R. y Rodrik, D. (1991) 'Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty', *American Economic Review* 81, 5: 1146-1155.
- Ferreira, F., Prenzushi G., y Ravallion M. (1999) 'Protecting the Poor from Macroeconomic Shocks: An Agenda for Action in a Crisis and Beyond', *World Bank Working Paper* 2160, Washington, DC: Banco Mundial.
- Fink, C., Mattoo, A. y Neagu, I. (2002) 'Trade in International Maritime Services: How Much does Policy Matter?', *World Bank Economic Review* 16(1): 81-108.
- Fink, C., Mattoo, A. y Rathindran, R. (2003) 'An assessment of Telecommunication Reform in Developing Countries', *Information Economics and Policy* 15, 443-466.
- Fisher, S. (2001) 'Exchange Rate Regimes: Is the Bipolar View Correct?', *Journal of Economic Perspectives* 15: 3-24 (primavera de 2001).
- Fisman, R. y Love, I. (2004) 'Financial Development and Growth in the Short and Long Run', *Working Paper* N° 10236, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (1993) Manual de Balanza de Pagos, Quinta edición.
- (2000) 'Offshore Financial Centers', Documento de antecedentes del FMI elaborado por el Departamento de Asuntos Monetarios y Cambiarios (23 de junio), Washington, DC: FMI.
  - (2002) 'World Economic Outlook – Trade and Finance', Washington, DC: FMI.
  - (2004) Balance of Payments Statistics, CD-ROM, Marzo.
- Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial (2003) 'Financial Sector Assessment, Mauritius', (agosto de 2003), Washington, DC: FMI y Banco Mundial.
- Forteza, A. y Rama, M. (2001) 'Labour Market "Rigidity" and the Success of Economic Reforms Across more than Hundred Countries', *World Bank Working Paper* 2521, Washington, DC: Banco Mundial.
- Francois, J. y Wooton, I. (2001) 'Trade in International Transport Services: The Role of Competition', *Review of International Economics*, 9(2).
- Frankel, J. A. (1999) 'No Single Currency Regime is Right for all Countries or at All Times', *Working paper* No. 7338, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Frankel, J. A. y Romer, D. (1999) 'Does Trade Cause Growth?', *American Economic Review* 89, 3: 379-399.
- Frankel, J. A. y Rose, A. K. (1994) 'A Survey of Empirical Research on Nominal Exchange Rates', Manuscrito, Berkley: University of California.
- (2000) 'An Estimate of the Effects of Currency Unions on Trade and Growth', Documento preparado para la Conferencia sobre las uniones monetarias, Stanford University, (19-20 de mayo).
  - (2002) 'Is Trade Good or Bad for the Environment? Sorting out the Causality', *Working paper* No. 9201, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Freund, C. y Weinhold, D. (2002) 'The Internet and International Trade in Services', *American Economic Review* vol. 92, 2: 236-240.
- Gausch, L.J. y Kogan, J. (2001) 'Inventories in Developing Countries: Levels and Determinants, a Red Flag in Competitiveness and Growth', Washington, DC: Banco Mundial.
- Gebreab, F.A. (2002) 'Getting Connected: Competition and Diffusion in African Mobile Telecommunication Markets', *World Bank Policy Research Working Paper* no. 2863 (junio de 2002).
- Gelhar, M. y Coyle, W. (2001) 'Global Food Consumption and Impacts on Trade Patterns in US Department of Agriculture (USDA)', ERS,WRS-01-1, *Agriculture and Trade Reports*, Changing structure of global food consumption and trade (mayo de 2001).
- Geradin, D. y Kerf, M. (2004) 'Levelling the playing field: Is the World Trade Organization adequately equipped to prevent anti-competitive practices in telecommunications?', en Geradin, D. y Luff, D. (comp.), *The WTO and Global Convergence in the Telecommunications and Audio-Visual Services*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Gil, J. M. y Sanchez, M. (1997) 'Consumer Preferences for Wine Attributes: A Conjoint Approach' *British Food Journal* 99, 1: 3-11.
- Gilbert, R. (1989) 'Mobility barriers and the value of incumbency', en Schmalensee, R. y Willig, R. (comp.) *Handbook of Industrial Organization Vol 1*, Amsterdam: North-Holland.
- Girma, S. y Yu, Z. (2002) 'The Link between Immigration and Trade: Evidence from the United Kingdom', *Weltwirtschaftliches Archiv* 138(1): 115-130.
- Glick, R. y Rogoff, K. (1995) 'Global versus Country-Specific Productivity Shocks and the Current Account', *Journal of Monetary Economics* 35: 159-192.
- Go, D.S. y Mitra, P. (1998) 'Trade Liberalization, Fiscal Adjustment and Exchange Rate Policy in India', *Working Paper* 2020, Washington, DC: Banco Mundial.
- Gould, D.M. (1994) 'Immigrant Links to Home Country: Empirical Implications for US bilateral trade flows', *The Review of Economics and Statistics*, 76(2): 302-316.
- Goulder, L. H., Parry, I. W. H., Williams, R. C. y Burtraw, D. (1999) 'The Cost-Effectiveness of Alternative Instruments for Environmental Protection in a Second-Best Setting', *Journal of Public Economics* 72, 329-360.
- Green, P. E. y Srinivasan, V. (1978) 'Conjoint Analysis in Consumer Research: Issues and Outlook' *Journal of Consumer Research* 5 (septiembre): 103-123.
- Greif, A. (1993) 'Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition', *American Economic Review* 83,3: 524-548.
- (2001) 'On the History of the Institutional Foundations of Impersonal Exchange: From Communal to Individual Responsibility in Pre-modern Europe', mimeografía, Stanford University.
- Griliches, Z. (1986) 'Productivity, R & D, and Basic Research at the Firm Level in the 1970s', en Mansfield, E. y Mansfield, E. (comp.) *The Economics of Technical Change*, 116-129, Reino Unido: Aldershot, Elgar.
- Grossman, G. y Shapiro, C. (1988a) 'Foreign Counterfeiting of Status Goods', *Quarterly Journal of Economics*, 103: 79-100.
- (1988b) 'Counterfeit-product Trade', *American Economic Review* 78, 1: 59-75.
- Grossman, G.M. y Helpman, E. (1995) 'Trade Wars and Trade Talks', *Journal of Political Economy* 103, agosto, 675-708.
- Grossman, H. y Helpman, E. (1991) *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Gupta, S., Dicks-Mireaux L., Khemani R., McDonald, C. y Verhoeven, M. (2000) 'Social Issues in IMF-Supported Programs', *Occasional Paper* 191, Washington, DC: Fondo Monetario Internacional.
- Haddad, M. y Harrison. A. (1993) 'Are there Positive Spillovers from Foreign Direct Investment?' Evidence from Panel Data for Morocco', *Journal of Development Economics* 42, 1: 51-74.
- Haggarty, L., Shirley, M.M. y Wallsten, S. (2002) 'Telecommunication Reform in Ghana', Mimeografía, Washington, DC: Banco Mundial. (noviembre de 2002).
- Harris, R. (1985) 'Why Voluntary Restraints are 'Voluntary'', *Canadian Journal of Economics*, 18: 799-809.
- Harrison, A. y Hanson, G. (1999) 'Who Gains from Trade Reforms? Some Remaining Puzzles', *Working Paper* 6915, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Haskell, J., Pereira, S. y Slaughter, M. (2002) 'Does Inward Foreign Direct Investment Boost the Productivity of Domestic Firms?', *Working Paper* No. 9724, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Hau, H. (1999) 'Real Exchange Rate Volatility and Economic Openness: Theory and Evidence', *Journal of Money, Credit and Banking* 34, No. 3: 611-630.
- Head, K. y Ries, J. (1998) 'Immigration and Trade: Econometric Evidence from Canada', *Canadian Journal of Economics* 31: 47-62.

- Helpman, E. (1997) 'R & D and Productivity: the International Connection', *Working paper* No. 6101, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Hirsch, M. (2002) 'International Trade Law, Political Economy and Rules of Origin – A Plea for a Reform of the WTO Regime on Rules of Origin', *Journal of World Trade* 36, 2: 171-188.
- Hoekman, B. y Mavroidis, P. (1994) 'Competition, Competition Policy and the GATT', *World Economy*, 17: 121-150.
- (2002) 'Economic Development, Competition Policy and the WTO', *Working Paper* 2917, World Bank Policy Research, Washington, DC: Banco Mundial.
- Horn, H. y Levinsohn, J. (2001) 'Merger Policies and Trade Liberalization', *Economic Journal* 111 (470): 244-276.
- Hudec, R. (1987) *Developing Countries in the GATT Legal System*, London: Trade Policy Research Centre.
- Hummels, D. (1999a) 'Toward a Geography of Trade Costs', University of Chicago.
- (1999b) 'Have International Transportation Costs Declined?', mimeografía, University of Chicago.
  - (2000) 'Time as a Trade Barrier', Purdue University, mimeografía.
- Inama, S. (2002) 'Market Access for LDCs - Issues to Be Addressed', *Journal of World Trade* 36, 1: 85-116.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2003). Disponible en: <http://www.ibge.gov.br/>
- International Department Bank of Japan (2002) Balance of Payments Monthly.
- Jansen, M. y Nordås, H.K. (2004) 'Institutions, Infrastructure, Trade Policy and Trade Flows', *Discussion Paper* N° 4418, Centre for Economy Policy Research, Lond: CEPR. Disponible en <http://www.cepr.org/pubs/dps/DP4418.asp>. Consultado el 23/06/04.
- Jansen, M. y Piermartini, R. (2004) 'Mode 4 liberalization and the other modes to trade services', mimeografía, Ginebra: OMC.
- Johnson, H.G. (1954) 'Optimum Tariffs and Retaliation', *Review of Economic Studies* 21, 142-153.
- Jones, C. y Williams, J. (1998) 'Measuring the Social Return to R & D', *Quarterly Journal of Economics* 113, 4: 1119-1135.
- Jorgensen, D. y Wilcoxon, P. J. (1990) 'Environmental Regulation and US Economic Growth', *Rand Journal of Economics* 21, 2: 314-340.
- Karsenty, G. y Laird, S. (1987a) 'The Generalized System of Preferences. A quantitative assessment of the direct trade effects and policy options', *UNCTAD Discussion Paper* No. 18, Ginebra: UNCTAD.
- (1987b) 'The GSP, policy options and the new Round', *Weltwirtschaftliches Archiv* 123, 262-295.
- Kaufman, D., Kray, A. y Zoido-Lobaton, P. (2002) 'Governance Matters II: Updated Indicators for 2000-01', *World Bank Policy Research Working Paper* 2772, Washington, DC: Banco Mundial.
- Kaul, I., Conceição, P., Le Goulven, K., y Mendoza, R. (comp.) (2003) *Providing Global Public Goods: Managing Globalization*, Nueva York: Oxford University Press para el United National Development Programme.
- Kaul, I., Grunberg, I. y Stern, M.A. (comp.) (1999) *Global Public Goods: International Co-operation in the 21<sup>st</sup> Century*, Nueva York: Oxford University Press para el United National Development Programme.
- Keller, W. (1998) 'Are International R&D Spillovers Trade-Related? Analyzing Spillovers Among Randomly Matched Trade Partners', *European Economic Review* 42, 6: 1469-1481.
- (2002) 'Geographic Localization of International technology Diffusion', *American Economic Review* 92, 1: 120-142.
- Keller, W. y Yeaple, S. (2003) 'Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm-Level Evidence from the United States', *Working Paper* No. 9504, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Kingdom of Bahrain (2001) Statistical Abstracts.

- Klein, B. y Leffler, K. (1981) 'The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance', *Journal of Political Economy* 81: 615-641.
- Kono, M y Schuknecht, L. (2000) 'How does Financial Services Trade Affect Capital Flows and Financial Stability?', en Claessens, S. y Jansen, M. (comp.), *The Internationalization of Financial Services, Issues and Lessons for Developing Countries*, La Haya: Kluwer Law International.
- Krishna, K. (1989) 'Trade restrictions as facilitating practices', *Journal of International Economics* 26: 251-70.
- Krugman, P. (1980) 'Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade', *American Economic Review*, 70: 950-959.
- (1984) 'Import protection as export promotion: international competition in the presence of oligopoly and economies of scale', en Kierzkowski, H. (comp.) *Monopolistic Competition in International Trade*, Oxford: Oxford University Press.
- Kuwait Ministry of Planning (2001) 'Annual Statistics Year 2001'. Disponible en: [www.mop.gov.kw](http://www.mop.gov.kw)
- Kydland, F.E., y Prescott, E.C. (1977) 'Rules Rather Than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans', *Journal of Political Economy* 85: 473-491.
- Ladas, S. P. (1975) *Patents, Trademarks, and Related Rights: National and International Protection – Volume III*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Landes, M. y Posner, R.A. (2003) *The Economic Structure of Intellectual Property Law*, Cambridge, MA, y Londres: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Landon, S. y Smith, C. E. (1998) 'Quality Expectations, Reputation and Price' *Southern Economic Journal* 64, 3: 628-647.
- Lane, P.R. (2001) 'The New Open Economy Macroeconomics: A Survey', *Journal of International Economics* 54, 2: 235-266.
- Larrain B., Lopez-Calva, F. y Rodriguez-Claré, A. (2000) 'Intel: A Case Study of Foreign Direct Investment in Central America', *Working Paper* No. 58, Center for International Development, Harvard University.
- Lawrence, R. Z. y Slaughter, M. J. (1993): 'Trade and US Wages: Great Sucking Sound or Small Hiccup?', *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 161-226.
- Lawrence, R.Z. (1996) *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*, Washington, DC: The Brookings Institution.
- Lee, H. y Roland-Holst, D. W. (1997) 'Trade and the Environment' in Francois, J. and Reinert, K. (comp.) *Applied Methods for Trade Policy Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press, 517-550.
- Lehmann, A. (2002) 'Foreign Direct Investment in Emerging Markets: Income, Repatriations and Financial Vulnerabilities', *Working Paper* No. 47, Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Levenstein, M. y Suslow, V. (2001) 'Private International Cartels and the Effect on Developing Countries', mimeografía, Washington, DC: Banco Mundial.
- Levine, R. (2001) 'International Financial Liberalization and Economic Growth', *Review of International Economics* 9, 688-702.
- Levinsohn, J. (1996) 'Competition Policy and International Trade' en *Fair Trade and Harmonization* Bhagwati, J. y Hudec, R. (comp.), Cambridge: MIT Press.
- Limão, N. y Venables, A. (2001) 'Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade', *World Bank Economic Review* 15: 451-474.
- Lipsey, R. G. y Lancaster, K.(1956) 'The General Theory of Second Best', *Review of Economic Studies* 24,1: 11-32.
- Low, P. (2003) 'Developing Countries in the World Trading System', *Journal of World Trade* 37,4:801-811.
- Lucas, R. (1988) 'On the Mechanics of Economic Development', *Journal of Monetary Economics* 22: 3-42.

- Lumsdaine, R.L. y Prasad, E.S. (1997) 'Identifying the Common Component in International Economic Fluctuations', *Working Paper* No. 5984, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER) (abril).
- Maggi, G. (1999) 'The Role of Multilateral Institutions in International Trade Cooperation', *The American Economic Review* 89, 1:190-214.
- Maggi, G. y Rodríguez-Clare, A. (1998) 'The Value of Trade Agreements in the Presence of Political Pressures', *Journal of Political Economy* 106.3, 574-601.
- Manne, A. S., Mendelsohn, R. y Richels, R. (1995) 'MERGE: A Model for Evaluating Regional and Global Effects of GHG Reduction Policies', *Energy Policy* 23, 17-34.
- Mattoo, A., Roy, D. y Subramanian, A. (2002) 'The African Growth and Opportunity Act and Its Rules of Origin: Generosity Undermined?' *World Bank Policy Research Paper* No 2908, Washington, DC: Banco Mundial.
- Matusz S.J. y Tarr, D. (1999) 'Adjusting to Trade Policy Reform', *World Bank Working Paper* 2142, Washington, DC: Banco Mundial.
- Mayer, W. (1981) 'Theoretical Considerations on Negotiated Tariff Adjustments', *Oxford Economic Papers* 33, 135-53.
- McDonald, C., Schiller, C. y Ueda, K. (1999) 'Income Distribution, Informal Safety Nets, and Social Expenditures in Uganda', *IMF Working Paper* WP/99/163, Departamento de Finanzas Públicas, Washington, DC: Fondo Monetario Internacional.
- McKibbin, W.J. y Wilcoxon, P.J. (1992) 'G-Cubed: A Dynamic Multi-Sectoral General Equilibrium Model of the Global Economy (Quantifying the Costs of Curbing CO<sub>2</sub> Emissions)', *Brookings Discussion Papers* No. 97, Washington, DC: The Brookings Institution.
- McKinsey Global Institute (2003) 'Offshoring: Is it a win-win Game?', San Francisco (agosto 2003).
- Micco, A. y Perez, N. (2001) 'Maritime transport Cost and Port Efficiency', mimeografía preparada para el Seminario titulado "Camino a la competitividad: la ruta institucional", Santiago, Chile (16 de marzo de 2001).
- Minten, B. y Kyle, S. (2000) 'Retail Margins, Price Transmission and Price Asymmetry in Urban Food Markets: The Case of Kinshasa (Zaire)', *Journal of African Economies* 9(1): 1-23
- Mussa, M. y Savastano, M. (1999) 'The IMF Approach to Economic Stabilization', *Working Paper* WP/99/104, Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Naaborg, I., Scholtens, B., DeHaan, J., Bol, H. y De Haas, R. (2003) 'How Important are Foreign Banks in the Financial Development of European Transitional Countries?', CESifo Working Paper N° 1100 (diciembre de 2003).
- National Statistics UK (2001) Labour Market National Statistics. New Earnings Survey 2000 - Revised Edition, (diciembre de 2001).
- Nelson, P. (1970) 'Information and Consumer Behaviour', *Journal of Political Economy* 78: 311-329.
- Nelson, R. (1959) 'The Simple Economics of Basic Scientific Research', *Journal of Political Economy* 67, 2: 297-306.
- Nordas, H. y Piermartini, R. (2004) 'Infrastructure and Trade', manuscrito inédito. Ginebra: OMC.
- Nordås, H.K. (2004) 'Location of Engineering and Designer Services in the Space Economy', en Henri L.F. de Groot, Peter Nijkamp y Roger Stough (comp.), *Rising Entrepreneurship in a Shrinking World A Spatial Perspective*, Edward Elgar.
- Nordhaus, W. D. (1992) 'The DICE Model: Background and Structure of a Dynamic Integrated Climate-Economy Model of the Economics of Global Warming', *Cowles Foundation Discussion Paper* No. 1009, New Haven: Yale University.
- (1994) 'Rolling the "DICE": An Optimal Transition path for Controlling Greenhouse Gases', *Resource and Energy Economics* 15, 27-50.
- Nordhaus, W. D. y Boyer, J. (2000) *Warming the World: Economic Models of Global Warming*, Cambridge: MIT Press.

North, D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.

- (1994) 'Economic Performance Through Time', *American Economic Review* 84, 3: 359-368.

Oates, W.E. (1991) "Pollution Charges as a Source of Public Revenues", Resource for the Future, *Discussion Paper* N° QE92-05, Washington, D.C.

Obstfeld, M. y Rogoff, K. (1995a) 'The Inter-Temporal Approach to Current Account' en Grossman, G. y Rogoff, K. (comp.): *Handbook of International Economics* 3, Amsterdam: North Holland.

- (1995b) 'Exchange Rate Dynamics Redux', *Journal of Political Economy* 103, 624-660.
- (2000) 'Do We Really Need A New International Monetary Compact', *Working Paper* No. 7864, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).

O'Connor, B. (2003) *Geographical Indications in National and International Law*, Monographs in Trade Law 6, Bruselas: O'Connor and Company.

O' Donnel, B. (2001) 'Financial Openness and Economic Performance', inédito, Dublín: Trinity College.

Office des changes Royaume du Maroc (2001) 'Balance des paiements – Données préliminaires'.

Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (1999) *Switzerland: Studies on the Social Dimensions of Globalization*, Grupo especial para el estudio por países sobre las dimensiones sociales de la mundialización, Ginebra: OIT.

Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (2004) *Tendencias mundiales del empleo* (enero 2004), Ginebra: OIT.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) (2000a) 'Posibles soluciones a los conflictos que puedan plantearse entre marcas e indicaciones geográficas y entre indicaciones geográficas homónimas – Documento preparado por la Oficina Internacional', SCT/5/3, Comité Permanente sobre el Derecho de Marcas, Dibujos y Modelos Industriales e Indicaciones Geográficas, Quinta sesión, 11-15 de septiembre de 2000, Ginebra: OMPI.

- (2000b) *Simposio sobre la protección internacional de las indicaciones geográficas*, organizado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) en cooperación con la Oficina de Patentes y Marcas de Sudáfrica (SAPTO), Somerset West, provincia de El Cabo (Sudáfrica), 1-2 de septiembre de 1999, Ginebra: OMPI.
- (2002a) 'Documento SCT/6/3 Rev. sobre las indicaciones geográficas: Antecedentes, naturaleza de los derechos, sistemas vigentes de protección, y obtención de protección en otros países – preparado por la Secretaría', SCT/8/4, Comité Permanente sobre el Derecho de Marcas, Dibujos y Modelos Industriales e Indicaciones Geográficas, Octava sesión, 27-31 de mayo de 2002, Ginebra: OMPI.
- (2002b) 'Adenda del documento SCT/6/3 Rev. (Indicaciones geográficas: Antecedentes, naturaleza de los derechos, sistemas vigentes de protección, y obtención de una protección eficaz en otros países) – Documento preparado por la Secretaría', SCT/8/5, Comité Permanente sobre el Derecho de Marcas, Dibujos y Modelos Industriales e Indicaciones Geográficas, Octava sesión, 27-31 de mayo de 2002, Ginebra: OMPI.
- (2002c) 'La definición de indicaciones geográficas – Documento preparado por la Secretaría', SCT/9/4, Comité Permanente sobre el Derecho de Marcas, Dibujos y Modelos Industriales e Indicaciones Geográficas, novena sesión, 11-15 de noviembre de 2002, Ginebra: OMPI.

Organización Mundial de la Salud (OMS) (2004) Summary of probable SARS cases with the onset of illness from 1 November 2002 to 31 July 2003. Basado en datos correspondientes al 31 de diciembre de 2003. Publicado el 21 de abril de 2004. Disponible en: [www.who.int/csr/country/table2004\\_04\\_21/en](http://www.who.int/csr/country/table2004_04_21/en). Consultado el 23/06/04.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (1999) Workshop on Regulatory Reform in International Air Cargo Transportation - Background Document, París: OCDE (5-6 de julio de 1999).

- (2000a) 'Appellations of Origin and Geographical Indications in OECD Member Countries: Economic and Legal Implications', documento COM/AGR/APM/TD/WP(2000)15/FINAL de la OCDE, París: OCDE.
- (2000b) 'The Service Economy', STI Business and Industry Forum Series, París: OCDE.
- (2002) SOPEMI 'Trends in International Migration', París: OCDE.

- (2002a) *Nature and Impact of Hard Core Cartels and Sanctions Against Cartels under National Competition Law*, París: OCDE.
  - (2002b) *Fighting Hard Core Cartels: Harm, Effective Sanctions, and Leniency programmes*, París: OCDE.
  - (2003a) *Economic Outlook*, Volumen 74 (diciembre de 2003), París: OCDE.
  - (2003b) 'Agricultural Policies in OECD Countries: Monitoring and Evaluation 2003', París: OCDE.
  - (2003c) 'The Economic Impact of the Generalised System of Preferences', *OECD Trade Committee*, Room Document No. 1, París: OCDE.
  - (2003d) 'Service Providers on the Move: Economic Impact of Mode 4', documento TD/TC/WP(2002)12/FINAL, París: OCDE.
  - (2003e) 'Statistics on International Trade in Services – Detailed Tables by Partner Country', París: OCDE.
  - (2003f) *OECD Communication Outlook 2003*, París: OCDE.
  - (2003g) Base de datos sobre servicios, París: OCDE.
  - (2003h) *Science, Technology and Industry Scoreboard 2003*, París: OCDE.
- Overå, R. (2004) 'Networks, Distance and Trust: Telecommunications and Changing Trading Practices in Ghana', Christian Michelsen Institute Working Paper.
- Ozden, C. y Reinhart, E. (2003) 'The Perversity of Preferences: GSP and Developing Country Trade Policy, 1976-2000', *World Bank Policy Research Paper* No. 2955, Washington, DC: Banco Mundial.
- Pack, H. y Paxson, C. (1999) 'Is African Manufacturing Skill Constrained?', *Working Paper* 2212, Development Research Group, Washington, DC: Banco Mundial.
- Park, A. y Shen, M. (2002) 'Joint Liability Lending and the Rise and Fall of China's Township and Village Enterprises', *Journal of Development Economics* 71:497-531.
- Parsley, D.C. y Wei, S.J. (2003) 'How Big and Heterogeneous are the Effects of Currency Arrangements on Market Integration? A Price Based Approach', mimeografía, (basado en el "Working Paper" No. 8468 del NBER) (septiembre).
- Pearce, D.W. (1991) 'The Role of Carbon Taxes in Adjusting to Global Warming', *Economic Journal* 101 938-948.
- Pettigrew, J. (2000) 'Tea Board of India's New Scheme to Protect Darjeeling Tea', *Tea International*. Disponible en: <http://www.teaandcoffee.net/0600/tea.htm>.
- Philippine Overseas Employment Administration. Disponible en: [www.poea.gov.ph](http://www.poea.gov.ph). Consultado el 23/06/04.
- Pigou, A.C. (1920) *The Economics of Welfare*, Londres: MacMillan.
- Png, I.P.L. y Reitman, D. (1995) 'Why are Some Products Branded and Others are not?', *Journal of Law and Economics*, XXXVIII: 207-224.
- Polak, J. (1997) 'The IMF Monetary Model at Forty', *Working Paper* WP/97/49, Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Poterba, James M. (1993) 'Global Warming: A Public Finance Perspective', *Journal of Economic Perspectives* 7, 4: 47-63.
- Prasad, E., Rooff, K., Wei, S.J. y Kose, M.A. (2003) 'Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence', mimeografía, Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Prasad, E.S. (1999) 'International Trade and the Business Cycle', *Working Paper* No.56, Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI) (abril).
- Prasad, E.S. y Gable, J.R. (1997) 'International Evidence on the Determinants of Trade Dynamics', *Working Paper* No. 97/172, Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Rangnekar, D. (2003) 'The Socio-Economics of Geographical Indications: A Review of Empirical Evidence from Europe' documento presentado al Proyecto ICTSD/UNCTAD sobre Propiedad Intelectual y Desarrollo Sostenible.

- Rao, N. (2003) 'Geographical Indications in Indian Context: A Case Study of Darjeeling Tea' Indian Council for Research on International Economic Relations Working Paper No. 110. Disponible en: <http://www.icrier.res.in/pdf/wp110.pdf>. Consultado el 23/06/04.
- Rauch J.E. (2001) 'Business and Social Networks in International Trade', *Journal of Economic Literature*, 39: 1177-1203.
- Rauch, J.E. y Trindade, V. (2002) 'Ethnic Chinese Networks in International Trade', *The Review of Economics and Statistics* 84,1: 116-130.
- Razin, A. y Rose, A. (1994) 'Business Cycle Volatility and Openness: An Exploratory Cross-Section Analysis', *Working Paper* no. 4208, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Redding, S. y Venables, A.J. (2002) 'The Economics of Isolation and Distance', *Nordic Journal of Political Economy* 28(2): 93-108.
- Reinert, K. A. y Roland-Holst, D. W. (2001) 'NAFTA and Industrial Pollution: Some General Equilibrium Results' *Journal of Economic Integration* 16, 2:165-179.
- Rodriguez, F. y Rodrik, D. (1999) 'Trade Policy and Economic Growth: A skeptic's Guide to the Cross-national Evidence', *Working Paper* No. 7081, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Rodrik, D. (1989) 'Credibility of Trade Reform: A Policy Maker's Guide', *The World Economy* 12,1:1-16.
- (1998) 'Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?', *Journal of Political Economy* 106, 5: 997-1032.
- (2002) 'Feasible Globalisation', *Working Paper* 9129, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Rodrik, D., Subramanian, A. y Trebbi, F. (2002) 'Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development', *Working Paper* No. 8119, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Romer, P. (1986) 'Increasing Returns and Long-run Growth', *Journal of Political Economy* 94: 1002-1037.
- (1990) 'Endogenous Technical Change', *Journal of Political Economy* 98: S71-S102.
- Rose, A. (1996) 'Exchange Rate Volatility, Monetary Policy, and Capital Mobility: Empirical Evidence on the Holy Trinity', *The Journal of International Money and Finance*.
- (2000) 'One Money, One Market: Estimating Effect of Common Currencies on Trade', *Economic Policy* 30: 7-46.
- (2002) 'Do We Really Know that the WTO Increases Trade?', *Working Paper Series* No. 9273, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Rosen, S. (1974) 'Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition' *Journal of Political Economy* 82: 1 34-55.
- Sapir, A. (2000) 'Who is Afraid of Globalization? The Challenge of Domestic Adjustment in Europe and America', *CEPR Discussion Paper* 2595, Londres: CEPR.
- Saudi Arabia Central Department of Statistics (2003a) Employment and Wages Survey 2000. Disponible en: [www.planning.gov.sa](http://www.planning.gov.sa). Consultado el 23/06/04.
- (2003b) Annual Economic Survey of Establishments 2000. Disponible en: [www.planning.gov.sa](http://www.planning.gov.sa). Consultado el 23/06/04.
- Schamel, G. (2000) 'Individual and Collective Reputation Indicators of Wine Quality' CIES *Discussion Paper* 0009, Centre for International Economic Studies, University of Adelaide.
- Schamel, G. y Anderson, K. (2003) 'Wine Quality and Varietal, Regional and Winery Reputations: Hedonic Prices for Australia and New Zealand' *The Economic Record* 79, 246: 357-369.
- Secretaría de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (1997) *Informe Anual: Capítulo especial: El comercio y la política de competencia*; Ginebra: OMC.

- (1998a) 'Presencia de personas físicas (Modo 4)', S/C/W/75, Ginebra: OMC.
- (1998b) 'Programa de trabajo sobre el comercio electrónico. Adoptado por el Consejo General el 25 de septiembre de 1998', WT/L/274, Ginebra: OMC.
- (2000) 'Comité de Agricultura', G/AG/NG/S/11/Add.2 (Septiembre de 2000), Ginebra: OMC.
- (2003a) *Informe sobre el Comercio Mundial 2003*, Ginebra: OMC.
- (2003b) 'Examen de la aplicación de las disposiciones de la sección del Acuerdo sobre los ADPIC relativa a las indicaciones geográficas de conformidad con el párrafo 2 del artículo 24 del Acuerdo: Resumen de las respuestas a la Lista recapitulativa de preguntas (IP/C/13 y Add.1) – Nota de la Secretaría (Revisión)', IP/C/W/253/Rev.1, Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, Ginebra: OMC.
- (2003c) 'Deliberaciones sobre el establecimiento de un sistema multilateral de notificación y registro de indicaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas: Recopilación de cuestiones y puntos – Nota de la Secretaría', TN/IP/W/7/Rev.1, Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio en Sesión Extraordinaria, Ginebra: OMC.

Shapiro, C. (1983) 'Premiums for High Quality Products as Returns to Reputations', *Quarterly Journal of Economics* 98: 659-679.

Singh, H. y Jun, K.W. (1995) 'Some New Evidence in Determinants of Foreign Direct Investment in Developing countries', *Working Paper* No. 1531, Washington, DC: Banco Mundial.

Solow, R. (1956) 'A Contribution to the Theory of Economic Growth', *Quarterly Journal of Economics* 70, 65:94.

- (1957) 'Technical Change and the Aggregate Production Function', *Review of Economics and Statistics* 39: 312-320.

Spence, M. (1974) *Market Signalling*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Sri Lanka Bureau of Foreign Employment. Disponible en: [www.slbfe.lk](http://www.slbfe.lk). Consultado el 23/06/04.

Staiger, R. (2004) *Report on the International Trade Regime for the International Task Force on Global Public Goods*. Mimeografía.

Staiger, R.W. y Tabellini, G. (1999) 'Do GATT Rules Help Governments Make Domestic Commitments?', *Economics and Politics*, julio, XI.2, 109-44.

State Bank of Pakistan (2002) Annual Report FY02.

Stern, S. (2003) 'Geographical Indications and Trade Marks: Conflicts and Possible Resolutions', Documento preparado para el Simposio Mundial sobre las Indicaciones Geográficas organizado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y la Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos (USPTO), San Francisco, California, 9-11 de julio de 2003, WIPO/GEO/SFO/03/13, Ginebra: OMPI.

Stiglitz, J.E. (1975) 'The Theory of Screening, Education and the Distribution of Income', *American Economic Review* 65, 3: 283-300.

Stiglitz, J.E. y Weiss, A. (1981) 'Credit rationing in Markets with Imperfect Information', *American Economic Review* 71, 3: 393-410.

Strutt, A. y Anderson, K. (1999) 'Estimating Environmental Effects of Trade Agreements with Global CGE Models: A GTAP Application to Indonesia', en *Assessing the Environmental Effects of Trade Liberalisation Agreements*, París: OCDE.

Sultanate of Oman Ministry of National Economy (2002) Statistical Yearbook.

Svensson, J. (2003) 'Why Conditional Aid Does Not Work and What Can be Done About it?', *Journal of Development Economics* 70, 2: 381-402.

- Tangermann, S. (2002) *The Future of Preferential Trade Arrangements for Developing Countries and the Current Round of WTO Negotiations on Agriculture*, Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).
- Thailand National Statistical Office (2000) Key Statistics of Thailand.
- The Economist (2002) 'Logistics: A moving Story', (5 de diciembre de 2002).
- The Economist (2002) 'Trucking in Cameroon: The Road to Hell is Unpaved', (19 de diciembre de 2002).
- The Economist (2003) 'Open the skies', (4 de octubre de 2003).
- Tirole, J. (1993) *Industrial Organization*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Topp, V. (2001) 'Trade Preferences: Are They Helpful in Advancing Economic Development in Poor Countries?', *Australian Bureau of Agricultural and Resource Economies Report*, Canberra.
- Torelli, F. (2003) 'Literature review - WP - 4 Italy', *Centro Ricerche Produzioni Animali*, Development of Origin Labelled Products, Humanity, Innovation and Sustainability. Disponible en: <http://www.origin-food.org/pdf/wp4/wp4-it.pdf>. Consultado el 23/06/04.
- Tornell, A., Westermann, F. y Martinez, L. (2004) 'The Positive Link Between Financial Liberalization, Growth and Crises', *Working Paper* N° 10293, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER) (febrero de 2004).
- Trade and Industrial Policy Strategies (TIPS) (2003) Disponible en: <http://www.tips.org.za/data/>. Consultado el 23/06/04.
- Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (ECJ) (1999) 'Sentencia del Tribunal de Justicia de 4 de mayo de 1999 en los asuntos acumulados C-108/97 y C-109/97 (peticiones de decisión prejudicial planteadas por el Landgericht München I): Windsurfing Chiemsee Produktions- und Vertriebs GmbH (WSC) contra Boots- und Segelzubehör Walter Huber (asunto C-108/97) y Franz Attenberger (asunto C-109/97)', *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* C204 (17 de julio de 1999): 13. Disponible en: <http://europa.eu.int/jurisp/cgi-bin/form.pl?lang=es>. Consultado el 23/06/04.
- (2002) 'Recurso interpuesto el 10 de julio de 2002 contra el Consejo de la Unión Europea y la Comisión de las Comunidades Europeas por Commune de Champagne y otros (Asunto T-212/02)', *Diario Oficial de las Comunidades Europeas* C233 (28 de septiembre de 2002): 27-28. Disponible en: <http://europa.eu.int/jurisp/cgi-bin/form.pl?lang=es>. Consultado el 23/06/04.
- Tsigas, M. E., Frisvold, G. y Kuhn, B. (1997) 'Global Climate Change and Agriculture', en Hertel, T. (comp.), *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Tuthill, L. (1997) 'The GATS and New Rules for Regulators', *Telecommunication Policy*, 21, 9/10: 783-798.
- U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (2004) 'U.S. International Services: Cross-Border Trade and Sales through Affiliates 1986-2002'. Disponible en: [www.bea.gov](http://www.bea.gov).
- U.S. Department of Homeland Security, Citizenship and Immigration Service (2003b) H-1B Petitions Received and Approved in FY 2003.
- U.S. Department of Homeland Security, Office of Immigration Statistics (2003a) Characteristics of Specialty Occupation Workers (H-1B): Fiscal Year 2002.
- U.S. Immigration and Naturalization Service (2002) Reports on Characteristics of Specialty Occupation Workers (H-1B): Fiscal Year 2000.
- Unión Internacional de Comunicaciones (UIT) (2003) *World Telecommunications Indicators*, CD-ROM.
- United Kingdom Home Office (2001) 'National migration and the United Kingdom: Recent patterns and trends', Occasional Paper N°75, Final report to the Home Office, Research Development and Statistics (RDS).
- van der Mensbrugghe, D. (1994) 'GREEN: The Reference Manual', *Economics Department Working Paper* No. 143, París: OCDE.
- Vennemo, H. (1997) 'A Dynamic Applied General Equilibrium Model with Environmental Feedbacks', *Economic Modeling* 14, 99-154.

- Vital, F. (2000) 'Protection of Geographical Indications: The Approach of the European Union', en OMPI (2000b): 51-58.
- Vousden, N. (1990) *The Economics of Trade Protection*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Wagner, D. (2002) 'Immigration and the Trade of Provinces', *Scottish Journal of Political Economy* 49: 507-525.
- Wallsten, S.J. (1999) 'An Empirical Analysis of Competition, Privatization and Regulation in Africa and Latin America', mimeografía, Washington, DC: Banco Mundial (mayo de 1999)
- Wang, Y. y Blomstrom, M. (1992) 'Foreign Investment and Technology Transfer: A Simple Model', *European Economic Review* 36: 137-155.
- Wei, S. (1997) 'How Taxing is Corruption on International Investors?' *Working Paper* 6030, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- (2000) 'Natural Openness and Good Government', *Working Paper* 7765, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Weidenbaum, M. y Hughes S. (1996) *The Bamboo Network*, New York: Free Press.
- West, S. E. and Williams III, R. C. (2004) 'Empirical Estimates for Environmental Policy Making in a Second-Best Setting', *Working Paper* No. 10330, Cambridge, MA: National Bureau for economic Research (NBER).
- Whalley, J. (1990) 'Non-Discriminatory Treatment: Special and Differential Treatment under the GATT for Developing Countries', *Economic Journal* 100, 1318-1328.
- Wilson, J.S., Mann, C.L. y Otsuki, T. (2003) 'Trade Facilitation and Capacity Building: Global Perspective' unpublished manuscript, Washington, DC: World Bank.
- Winters, A. y Walmsley, T.L. (2002) 'Relaxing the Restrictions on the Temporary Movements of Natural Persons: A simulation Analysis', mimeografía, Purdue University.
- Winters, L. A. (2002) 'Coherence with no 'here': WTO co-operation with the World Bank and the IMF', mimeografía.
- Wood, A. (1994) *North-South trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Oxford: Clarendon Press.
- World Economic Forum (WEF) (1999) *Global Competitiveness Report*, Davos: WEF.
- Wyplosz, C. (2003) 'Fiscal Discipline in Emerging Market Countries: How to Go about it?', en Teunissen, J.J. y Teunissen, M. (comp.) *Financial Stability and Growth in Emerging Economies, The Role of the Financial Sector*, La Haya: Forum on Debt and Development (FONDAD).
- Xu, B. y Wang, J. (1999) 'Capital Goods Trade and R&D Spillovers in the OECD', *Canadian Journal of Economics* 32: 1258-1274.
- Yeaple, S. y Golub, S.S. (2002) 'International Productivity Differences, Infrastructure and Comparative Advantage', mimeografía, University of Pennsylvania, en revision en el *Journal of International Economics*.

