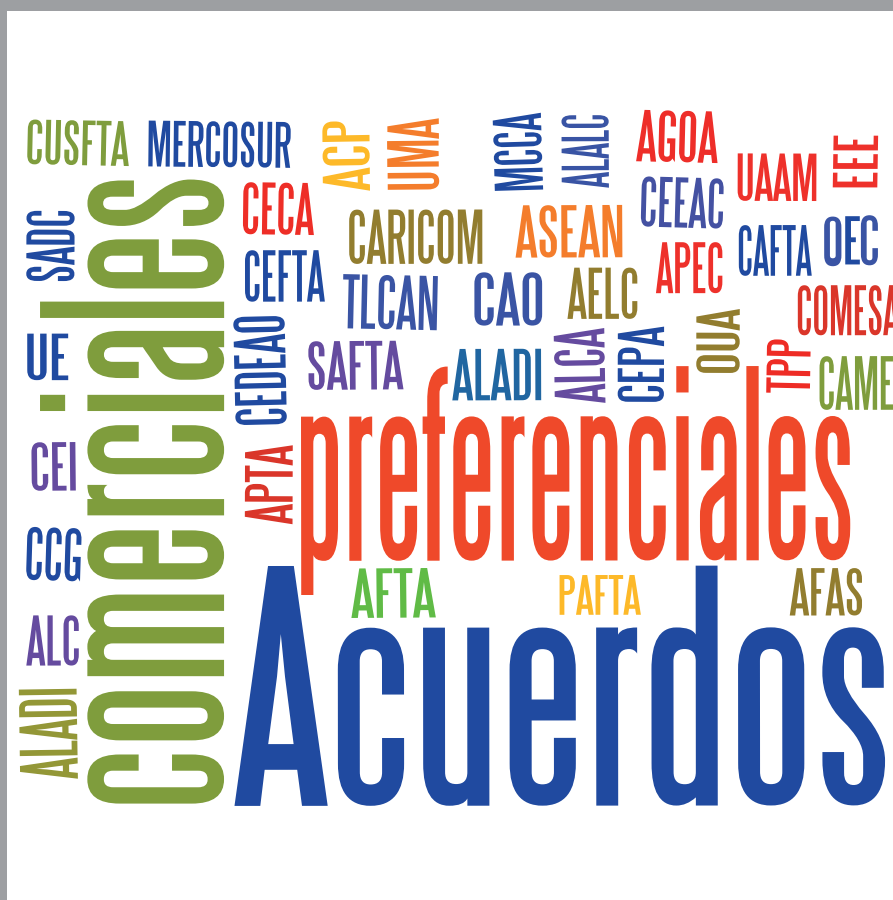
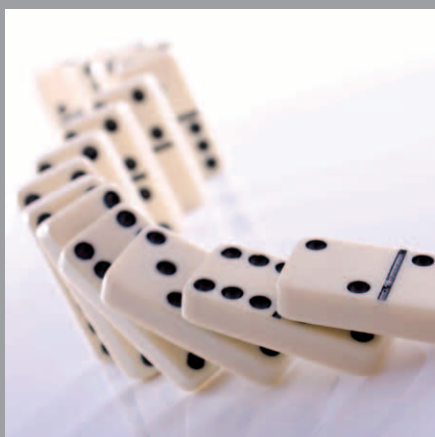


Informe sobre el Comercio Mundial 2011

La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales:
de la coexistencia a la coherencia



¿Qué es el Informe
sobre el Comercio
Mundial?

El Informe sobre el Comercio Mundial es una publicación anual que tiene por finalidad facilitar una mayor comprensión de las tendencias del comercio, las cuestiones de política comercial y el sistema multilateral de comercio.

Cómo utilizar
este informe

El Informe sobre el Comercio Mundial 2011 se divide en dos grandes partes. La primera contiene un breve resumen de la situación del comercio en 2010 y la segunda se centra especialmente en los Acuerdos preferenciales de comercio.

Para saber más

Sitio Web de la OMC: www.wto.org
Consultas de carácter general:
enquiries@wto.org
Tel.: +41 (0)22 739 51 11

Índice

Agradecimientos y Descargo de responsabilidad	2
Prefacio del Director General	3
Resumen	5
I El comercio mundial en 2010	18
II La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia	40
A Introducción	42
1. Perspectivas y análisis contenidos en el Informe sobre el Comercio Mundial 2011	44
2. Estructura del informe	45
B Antecedentes históricos y tendencias actuales	46
1. La formación de acuerdos comerciales preferenciales: una perspectiva histórica	48
2. La evolución de los acuerdos comerciales preferenciales: hechos sucintos	54
3. Corrientes comerciales relacionadas con los ACP	63
4. ¿En qué medida es preferencial el comercio?	72
5. Conclusiones	85
C Causas y efectos de los ACP: ¿se trata sólo de preferencias?	92
1. Motivos para formalizar ACP	94
2. Aspectos económicos típicos de los ACP	100
3. Más allá del análisis clásico	110
4. Conclusiones	114
Apéndice técnico: Efectos sistémicos de los ACP	118
D Anatomía de los acuerdos comerciales preferenciales	122
1. ¿Sigue siendo importante la reducción arancelaria para los ACP?	124
2. Pautas del contenido de los ACP	128
3. Redes de producción y acuerdos comerciales preferenciales profundos	145
4. Cooperación regional en África: ¿posibles lecciones para una integración profunda?	150
5. Conclusiones	153
Apéndice cuadros	157
E El sistema multilateral de comercio y los ACP	164
1. Efectos sistémicos de la liberalización arancelaria preferencial	166
2. Las disposiciones de los ACP encaminadas a una integración profunda y el sistema multilateral de comercio	168
3. El regionalismo y la OMC: perspectiva histórica	182
4. Relación entre los ACP y la OMC	187
F Conclusiones	196
Apéndice estadístico	199
Bibliografía	228
Notas técnicas	239
Abreviaturas y símbolos	243
Lista de gráficos, cuadros, recuadros y mapas	245
Miembros de la OMC	249
Informe sobre el Comercio Mundial de años anteriores	250

Agradecimientos

El *Informe sobre el Comercio Mundial 2011* ha sido elaborado bajo la dirección general del Director General Adjunto Alejandro Jara y supervisado por Patrick Low, Director de la División de Estudios Económicos y Estadística. La redacción de la edición de este año ha sido coordinada por Nadia Rocha y Robert Teh. Los autores principales del Informe son Marc Bacchetta, Cosimo Beverelli, John Hancock, Alexander Keck, Gaurav Nayyar, Coleman Nee, Roberta Piermartini, Nadia Rocha, Martin Roy, Michele Ruta, Robert Teh y Alan Yanovich. También han aportado contribuciones escritas Marc Auboin, Manfred Elsig, Trudi Hartzenberg y Roy Santana. Especial reconocimiento merece Richard Baldwin, por sus numerosas sugerencias y contribuciones. Las estadísticas comerciales fueron facilitadas por el Grupo de Estadística de la División de Estudios Económicos y Estadística, bajo la coordinación de Hubert Escaith, Julia de Verteuil, Andreas Maurer y Jürgen Richter. Aishah Colautti ayudó en la preparación del material gráfico y Paulette Planchette preparó la bibliografía con la ayuda de Véronique Bernard. Prestaron ayuda para la investigación Hans Baumgarten, Pavel Chakraborty, Claudia Hofmann, Joelle Latina, Alen Mulabdic, Andreas Lendle y Gianluca Orefice.

Otras Divisiones de la Secretaría de la OMC formularon observaciones valiosas sobre los textos del Informe en las distintas fases de su elaboración. Los autores expresan en

particular su gratitud a varios miembros de la División de Asuntos Jurídicos (Valerie Hughes, Gabrielle Marceau y Edna Robles), la División de Comercio de Servicios (Rolf Adlung) y la División de Examen de las Políticas Comerciales (Rohini Acharya, Jo-Ann Crawford y Christelle Renard). Las siguientes personas ajenas a la Secretaría de la OMC también formularon observaciones útiles sobre versiones anteriores: Dale Andrews, Ann Capling, Manfred Elsig, Gary Hufbauer, Lena Lindberg, Xuepeng Liu, Mark Manger, Jean-Christophe Maur, Alessandro Nicita, Emanuel Ornelas, Joost Pauwelyn, John Ravenhill, Robert Staiger, Kati Suominen, Tania Voon, Peter Williams y John Whalley.

Paulette Planchette, de la División de Estudios Económicos y Estadística, en estrecha colaboración con Anthony Martin, Heather Sapey-Pertin y Helen Swain de la División de Información y Relaciones Exteriores, estuvo a cargo de la producción del Informe. Los traductores de la División de Servicios Lingüísticos, Documentación y Gestión de la Información trabajaron arduamente para cumplir plazos estrictos. Este año la Secretaría de la OMC ha organizado un debate en una página Web acerca del tema del Informe sobre el Comercio Mundial 2011. De la gestión de esta página Web, que ha suscitado numerosas y estimulantes contribuciones, se ha ocupado Joelle Latina, en colaboración con Anthony Martin.

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 y 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.

Prefacio del Director General

En el *Informe sobre el Comercio Mundial* de este año se hace un examen profundo e innovador del comercio preferencial. La elección de este tema refleja la existencia en el ámbito de las relaciones comerciales internacionales de dos tendencias importantes, con repercusiones de gran alcance para el sistema multilateral de comercio. La primera y más evidente es la constante proliferación y la importancia creciente de los acuerdos comerciales preferenciales (ACP). En los últimos 20 años se ha cuadruplicado el número de ACP, hasta llegar actualmente a alrededor de 300 acuerdos activos. No hay motivos para suponer que ese número dejará de aumentar o que los ACP dejarán de formar parte a largo plazo de la compleja trama de relaciones comerciales internacionales. En segundo lugar, el contenido de los ACP sigue evolucionando y su profundidad aumenta, reflejando cambios importantes en la economía mundial. Esto plantea a su vez cuestiones fundamentales acerca del objeto y el alcance de la OMC, y del valor que asignan los gobiernos a las relaciones comerciales a nivel mundial.

La incesante preocupación por las relaciones entre el sistema multilateral de comercio y los ACP ha suscitado diferentes reacciones entre los comentaristas y los analistas. Algunos ponen el acento en un choque entre los sistemas y la existencia de incompatibilidades intrínsecas entre los enfoques discriminatorio y no discriminatorio en las relaciones comerciales. Otros consideran que la importancia creciente de los ACP indica el fin del multilateralismo. Otros más afirman que los acuerdos regionales y multilaterales son en esencia complementarios y tienen que diseñarse en consecuencia. Ninguna de esas perspectivas puede captar por sí sola la complejidad de las relaciones comerciales internacionales en un mundo en proceso de globalización.

En este informe se procura desentrañar esas complejidades aportando nuevos datos y análisis para entender mejor las cuestiones que se plantean. Se reconocen en él las múltiples motivaciones a que obedecen los enfoques preferenciales y se señalan al mismo tiempo formas importantes en que el objeto central de la política comercial, y en particular la variante preferencial, se ha remodelado para responder a las consecuencias de las políticas anteriores y a la evolución de las estructuras de producción a escala internacional.

Anteriormente, los ACP solían estar motivados por el deseo de evitar aranceles de nación más favorecida (NMF) relativamente elevados. La teoría de las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras reflejaba este hecho asignando un lugar central a los conceptos de creación de comercio y desviación del comercio. Al mismo tiempo, se ha prestado considerable atención a los efectos discriminatorios de las normas de origen en el comercio de terceros países. Más recientemente, este contexto ha perdido parte de su pertinencia porque las realidades subyacentes han evolucionado. Como se documenta en el informe, los promedios arancelarios han disminuido marcadamente en los últimos años, y las preferencias arancelarias han pasado a ser una motivación menos fuerte para formalizar ACP. Además, cuando los aranceles NMF siguen siendo altos, quedan también aparentemente excluidos de las reducciones preferenciales, con lo que se debilita aún más esta motivación.

A medida que ha disminuido la importancia de las preferencias arancelarias, las medidas no arancelarias han ido cobrando importancia como factores determinantes del acceso a los mercados y las condiciones de competencia. Hay muchos

tipos de medidas no arancelarias. Algunas están destinadas a influir en las condiciones de competencia en los mercados, igual que los aranceles, o pueden guardar relación con preocupaciones de orden público como la salud, la seguridad y el medio ambiente. Esas intervenciones también tienen consecuencias para el comercio y pueden tener efectos más o menos discriminatorios.

Al parecer, las medidas no arancelarias relacionadas con las políticas públicas han seguido en general centradas en el bienestar de los consumidores y no en los beneficios para los productores. No obstante, la posibilidad de que las intervenciones supuestamente destinadas a proteger a los consumidores favorezcan también a los productores puede suscitar preocupaciones acerca de una protección encubierta y una segmentación injustificada del mercado. En un mundo en el que la OMC tropieza con dificultades para llevar adelante un programa multilateral actualizado, no deberían desconocerse los riesgos de la discriminación basada en las preferencias y de la desintegración de los mercados que puede conllevar la divergencia en las reglamentaciones.

Otro elemento importante de la ecuación, resultante de la aparición en el siglo XXI de la producción basada en cadenas de suministro como modo predominante de integración, es que los ACP incluyen cada vez más en sus contenidos nuevas cuestiones relacionadas con la reglamentación, como la inversión, la política de competencia, la contratación pública y la armonización o el reconocimiento mutuo de las normas sobre productos y procesos.

En el informe se analiza el contenido de un gran número de ACP para determinar si complementan las disposiciones de la OMC en esferas normativas concretas e introducen cuestiones totalmente nuevas. Las dos tendencias pueden observarse en muchos ACP, en especial en los que han entrado en vigor más recientemente. Esta es entonces otra razón por la cual debemos seguir prestando atención a la fragmentación de las políticas. En la medida en que el deseo de lograr una integración más profunda en el marco de los ACP, tanto en las áreas de reglamentación abarcadas por la OMC como en las que no lo están, esté impulsado por la lógica de estructuras internacionales de producción verticalmente integradas, son menores las probabilidades de que haya propósitos discriminatorios ocultos tras la cooperación normativa en el marco de los ACP. Pero debemos ser conscientes de la posibilidad de que, incluso en ausencia de esos propósitos, la segmentación del mercado y los resultados discriminatorios pueden ser una consecuencia inevitable de estos acuerdos.

En el informe se presta especial atención a la cuestión de determinar lo que es preciso hacer, en un contexto multilateral, para asegurar que los ACP y la OMC no operen simplemente en forma paralela y abran así de par en par las puertas a la incompatibilidad y el conflicto. Esto explica el subtítulo del informe: "De la coexistencia a la coherencia".

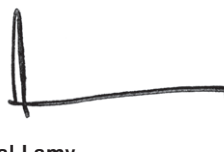


¿Qué debe hacer entonces la OMC? Se ha dicho con frecuencia que si la OMC lograra progresos en las negociaciones multilaterales, tanto en lo que respecta al acceso a los mercados como a las normas, disminuiría la probabilidad de disidencias e incompatibilidades con los ACP. Se trata sin duda de un punto de vista válido, pero la experiencia adquirida durante el último decenio en la Ronda de Doha para el Desarrollo ha puesto en tela de juicio la capacidad y la voluntad de los gobiernos de llevar adelante el programa multilateral. Ha planteado al mismo tiempo la necesidad de conectar los "determinantes racionales" multilateral y el bilateral de los impulsores y los agentes de la política comercial. Tenemos que esmerarnos si queremos lograr una mayor coherencia entre la OMC y los ACP mediante negociaciones multilaterales productivas.

Una segunda posibilidad es seguir tratando de dar más claridad y precisión jurídica a las normas de la OMC sobre lo que es permisible en el marco de los ACP. Los progresos en este ámbito podrían contrarrestar la probabilidad de que los ACP tengan resultados discriminatorios perjudiciales, sean o no intencionados. Sin embargo, también en este caso, tras años de esfuerzos, en la Ronda de Doha y anteriormente, para encarar la cuestión de las disposiciones multilaterales relativas a los ACP, los resultados han sido limitados. Corresponde a los gobiernos determinar si necesitan más certeza jurídica en este ámbito. De ser así, es posible que una ruta más indirecta hacia el logro de ese objetivo sea precisamente la que han emprendido recientemente los Miembros. El establecimiento con carácter provisional del Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales puede abrir el camino para debates no contenciosos que podrían instaurar la confianza y la comprensión entre los Miembros con respecto a los motivos, el contenido y los criterios de política en que se basan las iniciativas regionales, y ello llevaría con el tiempo a una visión compartida y a un fortalecimiento de las disposiciones jurídicas.

En tercer lugar, en la medida en que los ACP estén motivados por un deseo de integración más profunda y no de segmentación del mercado, el papel de la OMC podría consistir en promover una mayor coherencia entre regímenes normativos que no están en competencia pero son divergentes, que llevan en la práctica a la fragmentación geográfica o al aumento de los costos del comercio. Esto se ha denominado "la multilateralización del regionalismo". En algunos casos, el efecto de multilateralización se produce *de facto* porque las reformas reglamentarias en el contexto de un ACP se aplican de manera no discriminatoria. Este dividendo consistente en el trato NMF se podría aprovechar en otras esferas de política. Sería preciso investigar más a fondo la viabilidad de este enfoque.

Sea cual sea la perspectiva que se adopte con respecto a la manera precisa de promover una orientación global en las relaciones comerciales, no cabe duda de que debemos esforzarnos por crear un entorno comercial más estable y más sano, en el que los diversos enfoques de política comercial se refuerzan mutuamente y equilibren de forma equitativa las necesidades de todos los países. El *Informe sobre el Comercio Mundial* de este año pretende contribuir al debate. Espero que los Miembros tengan una primera oportunidad de examinar algunas de las cuestiones tratadas en él durante la Octava Conferencia Ministerial de la OMC, que se celebrará en diciembre de 2011.



Pascal Lamy
Director General

Resumen

Sección A: Introducción

Este informe está dividido en cuatro partes principales. La primera contiene un análisis histórico de los acuerdos comerciales preferenciales (ACP) y una descripción de su panorama actual. Se documenta en ella el gran aumento de la actividad relacionada con ACP en los últimos años, desglosada por región, nivel de desarrollo económico y tipo de acuerdo de integración, y se hace una estimación precisa de la proporción del comercio en el marco de ACP que recibe trato preferencial.

En la segunda sección se examinan las causas y las consecuencias de los ACP, concentrando la atención a la vez en factores económicos y políticos. Se hace una distinción entre integración superficial e integración profunda para sugerir que las teorías tradicionales no explican por completo las pautas emergentes en materia de ACP. Se examina en particular el papel de las redes internacionales de producción en la creación de ACP profundos.

La tercera sección se concentra en el contenido normativo de los ACP, con particular referencia a la profundidad y el alcance de los compromisos en comparación con los comprendidos en los Acuerdos de la OMC. Se exponen argumentos en apoyo del vínculo entre redes de producción y ACP con datos estadísticos y estudios de casos.

En la última sección se identifican áreas de sinergias y de posibles conflictos entre los ACP y el sistema multilateral de comercio y se examinan formas en que se podría aumentar la coherencia entre los dos "sistemas comerciales".

Véase la página 42

Sección B: Antecedentes históricos y tendencias actuales

La formación de bloques comerciales: una perspectiva histórica

Las relaciones comerciales en el mundo nunca han sido uniformes o monolíticas y los acuerdos comerciales regionales han existido durante siglos.

Los acuerdos comerciales regionales han incluido imperios y esferas de influencia coloniales, acuerdos comerciales bilaterales y, más recientemente, acuerdos multilaterales. Esos acuerdos a menudo se han superpuesto y han interactuado entre sí, creando un panorama comercial definido en menor medida por elecciones precisas entre el regionalismo y el multilateralismo –o entre la discriminación y la no discriminación– que por relaciones complejas, e incluso competencia, entre múltiples regímenes comerciales.

Pese a esta complejidad, en los últimos tiempos la cooperación comercial se ha hecho más amplia y más inclusiva. Han marcado jalones en esta tendencia la creación del GATT en 1947 y de la OMC en 1995. Al mismo tiempo, las relaciones comerciales se han hecho más profundas y han adquirido más alcance, al incorporar esferas como el comercio de servicios, la inversión extranjera, la propiedad intelectual y los regímenes reglamentarios. Estas tendencias reflejan claramente la creciente integración de la economía mundial y la "internacionalización" de políticas que se consideraban anteriormente internas. En algunos casos, los acuerdos regionales han progresado más en esta dirección que los comprendidos en el marco multilateral global.

El progreso no ha sido continuo, y ha habido reveses importantes en el camino. La depresión económica de comienzos del decenio de 1870, por ejemplo, puso fin efectivamente a la expansión de los tratados comerciales bilaterales en Europa, de la misma manera que la "Gran Depresión" de comienzos del decenio de 1930 contribuyó a estimular la difusión de bloques comerciales defensivos y cada vez más hostiles en el período entreguerras. A la inversa, el avance hacia un orden comercial más abierto e inclusivo ha sido especialmente fuerte durante períodos de expansión económica y paz internacional. Una de las principales justificaciones para la creación del GATT en el período de posguerra fue la creencia generalizada de que los bloques comerciales hostiles habían contribuido directamente al caos económico y al inicio de la segunda guerra mundial.

El establecimiento después de la guerra del sistema multilateral de comercio no redujo el atractivo de los enfoques bilaterales o regionales de los acuerdos comerciales y llevó en cambio a un período de interacción creativa y a veces de tensión entre el multilateralismo y el regionalismo.

La primera ola de regionalismo a fines de los años cincuenta y principios de los años sesenta recibió impulso de la integración continental de Europa Occidental, que llevó al establecimiento de la Comunidad Económica Europea (CEE)

en 1957 y de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) en 1960. Durante este período progresaron simultáneamente la reducción de los aranceles y la ampliación de los Miembros del GATT, primero en la Ronda Dillon en 1960-1961 y posteriormente con la Ronda Kennedy, mucho más ambiciosa, entre 1964 y 1967.

Las olas posteriores de regionalismo, a partir de mediados de los años ochenta, estuvieron marcadas por una adopción cada vez mayor de esos acuerdos en las Américas, Asia y África, al igual que en Europa. La proliferación continua de acuerdos regionales en los últimos 25 años abarca una amplia red de participantes –y de iniciativas bilaterales, plurilaterales e interregionales– y países con diferentes niveles de desarrollo económico, incluidas alianzas entre países desarrollados, entre países en desarrollo, y entre países desarrollados y países en desarrollo. Estos nuevos acuerdos encaran también con frecuencia cuestiones del tipo OMC+, como los servicios, las corrientes de capital, las normas, la propiedad intelectual, los sistemas reglamentarios (muchos de ellos no discriminatorios) y los compromisos sobre cuestiones laborales y ambientales.

La Ronda Uruguay (1986-1994) coincidió con un período de regionalismo creciente en que varias cuestiones, entre ellas los servicios y la propiedad intelectual, se encararon por primera vez al nivel regional y multilateral. La continua proliferación de ACP en paralelo con la Ronda de Doha ha dado lugar a un debate sobre la coherencia, compatibilidad y posibles conflictos entre los enfoques multilateral y regional de la cooperación comercial. Algunas de las cuestiones que se tratan en este debate son si el aumento del regionalismo indica un debilitamiento del compromiso internacional con el comercio abierto, y vaticina un retorno a un sistema comercial más fragmentado. Otra posibilidad es que los ACP formen parte de una modalidad amplia observada desde la segunda guerra mundial, en que algunos países quieren avanzar “más y más rápido” que otros en la adopción de normas comerciales, en que los acuerdos bilaterales y regionales pueden tener un “efecto dominó” positivo, que impulsa el ritmo de la cooperación multilateral (y viceversa), y en que los acuerdos regionales y multilaterales están pasando a ser enfoques coherentes, y no enfoques en conflicto, para encarar un orden comercial mundial más complejo e integrado.

Hechos sucintos sobre los ACP

La participación en los ACP se ha acelerado con el tiempo y ha pasado a ser más amplia.

A partir de los años cincuenta, el número de ACP activos aumentó en forma más o menos continua hasta llegar a 70 en los años noventa. Posteriormente, la actividad se aceleró notablemente. El número de ACP en vigor en 2010 se acercaba a 300. Este auge en la actividad relativa a los ACP ha sido impulsado por el número creciente de países interesados en la apertura recíproca del comercio y por un aumento del número de ACP por país. Todos los Miembros de la OMC (con la excepción de Mongolia) pertenecen por lo menos a un ACP.

La actividad relacionada con ACP ha trascendido las fronteras regionales.

La mitad de los ACP actualmente en vigor no son estrictamente “regionales”. El surgimiento de ACP

transregionales ha sido especialmente pronunciado en los últimos 10 años. La tendencia hacia un alcance geográfico más amplio es aun más pronunciada en el caso de los ACP que se están negociando actualmente o que se han firmado recientemente (pero no están aún en vigor). Prácticamente todos estos ACP son del tipo transregional.

Ha habido tendencias opuestas hacia una mayor racionalización de los ACP, por un lado, y una red creciente de nuevos acuerdos bilaterales y acuerdos superpuestos, por otra parte.

Numerosos acuerdos bilaterales se han consolidado en acuerdos plurilaterales a través de adhesiones o de negociaciones entre ACP existentes. Entre los ejemplos cabe citar las sucesivas ampliaciones de la UE, la consolidación de pactos bilaterales entre países de Europa Oriental en el contexto del Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central (ALCEC) y la conclusión de un ACP entre el Mercosur y la Comunidad Andina en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Se observa al mismo tiempo una tendencia paralela hacia los acuerdos bilaterales entre regiones. Si bien muchos de estos acuerdos bilaterales se concretan entre países en desarrollo, hay también acuerdos entre países desarrollados. Una consecuencia de ello es una fragmentación creciente de las relaciones comerciales en que los países pertenecen a múltiples ACP, que algunas veces se superponen.

Los acuerdos de libre comercio son mucho más prevalentes que las uniones aduaneras y varios productos siguen excluidos del acceso preferencial.

Los acuerdos de libre comercio constituyen más de las tres cuartas partes de todos los ACP en vigor. Aunque el artículo XXIV del GATT prescribe que los derechos de importación sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre miembros de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, algunos productos suelen estar excluidos. Un estudio reciente de ACP en que son parte cuatro grandes países comerciantes y sus asociados revela que cerca del 7 por ciento de las líneas arancelarias comprendidas en la muestra están excluidas, temporal o permanentemente. Se trata principalmente de productos agrícolas o alimentarios y de productos manufacturados con intensidad de mano de obra, como el calzado y los textiles.

La cobertura de los ACP en términos de esferas normativas se ha ampliado y profundizado con el tiempo.

Pese a la modalidad prevalente de exclusión de productos específicos de la eliminación de los aranceles, la mayoría de los ACP recientes van más allá de la reducción arancelaria tradicional y pueden incluir esferas normativas sobre el comercio de servicios, la inversión, la propiedad intelectual, los obstáculos técnicos al comercio y la solución de diferencias. Por ejemplo, alrededor de una tercera parte de los ACP actualmente en vigor contienen compromisos sobre servicios y la tendencia se ha acelerado en los últimos tiempos.

Hechos sucintos sobre las corrientes comerciales relacionadas con los ACP

El valor del comercio mundial entre miembros de acuerdos comerciales preferenciales ha aumentado a medida que aumenta el número de ACP.

El comercio en el marco de ACP constituía alrededor del 35 por ciento del comercio total de mercancías en el mundo en 2008, en comparación con el 18 por ciento en los años noventa.¹ El comercio preferencial, es decir, el comercio que recibe realmente un tratamiento arancelario preferencial, constituye una parte mucho menor del comercio mundial. De todos modos, merece la pena tener en cuenta el comercio total entre miembros de ACP porque es posible que la última generación de acuerdos comerciales esté motivada por un conjunto de consideraciones más amplio que la simple reducción arancelaria, que incluye el desarrollo y el mantenimiento de cadenas de suministro.

La proporción de productos manufacturados en las exportaciones totales en el marco de ACP es equivalente a la de productos manufacturados en el comercio mundial (65 por ciento), y esta proporción no varía mucho entre ACP. Sin embargo, el comercio en piezas y componentes varía considerablemente entre acuerdos comerciales, lo que sugiere un vínculo entre algunos ACP y estructuras de producción verticalmente integradas.

En 2008 la mitad del comercio mundial en el marco de ACP se realizó en el marco de acuerdos plurilaterales, y la otra mitad en el marco de acuerdos bilaterales (incluidos los acuerdos en que una de las partes es un ACP).

Si muchos ACP recientes tenían por objetivo apoyar redes de producción, cabría esperar una mayor concentración geográfica del comercio con el tiempo, dado que muchas redes de producción tienen carácter regional. Sólo hay pruebas de esto en algunas regiones.

La proporción del comercio intrarregional en las exportaciones totales de Europa permaneció aproximadamente constante, alrededor del 73 por ciento, entre 1990 y 2009. La proporción en Asia aumentó del 42 al 52 por ciento durante el mismo período. La proporción del comercio intrarregional en Norteamérica aumentó del 41 por ciento en 1990 al 56 por ciento en 2000, pero bajó al 48 por ciento en 2009, de modo que no parece haber ninguna pauta mundial aplicable a todas las regiones industrializadas. En las regiones en desarrollo que exportan predominantemente recursos naturales, la parte correspondiente al comercio intrarregional en sus exportaciones totales ha aumentado considerablemente en los últimos 20 años, pero siguen siendo reducidas.

El grado de concentración geográfica del comercio es diferente según el tipo de productos que se comercian. La proporción del comercio intrarregional en las exportaciones mundiales de productos manufacturados se mantuvo muy estable entre 1990 y 2009, entre el 56 y el 59 por ciento, pero la parte correspondiente a equipo de oficina y telecomunicaciones aumentó de 41 a 58 por ciento. En conjunto, estos resultados sugieren que es posible que las cadenas de suministro sean un componente importante de la actividad reciente relacionada con ACP en Asia y en el sector electrónico, pero no tanto en otras regiones u otros sectores económicos.

¿Cuán preferencial es el comercio?

El comercio entre miembros de ACP no es totalmente preferencial en razón de que una parte considerable se realiza en trato NMF libre de derechos.

En una muestra que cubre las importaciones procedentes de todos sus interlocutores comerciales de los 20 principales importadores –a que correspondía el 90 por ciento del comercio mundial de mercancías en 2008– sólo el 16 por ciento podía considerarse comercio preferencial, suponiendo una utilización plena de las preferencias.² En otras palabras, pese a la explosión de ACP en los últimos años, el 84 por ciento del comercio de mercancías sigue haciéndose sobre una base no discriminatoria con arreglo al trato de la nación más favorecida. Esto se debe en primer lugar a que la mitad del comercio mundial ya está sometido a tasas arancelarias NMF nulas y, en segundo lugar, a que los ACP tienden a excluir del trato preferencial los artículos con aranceles NMF elevados y siguen comercializando estos productos con tasas NMF.

Los aranceles preferenciales existentes reducen los aranceles medios ponderados en función del comercio mundial en un punto porcentual y el 90 por ciento de esta reducción (es decir, 0,9 puntos porcentuales) se debe a regímenes preferenciales recíprocos. Sólo el 2 por ciento de las importaciones mundiales reciben aranceles preferenciales cuando los márgenes preferenciales son del 10 por ciento o más. Para la mayoría de los grandes exportadores, los aranceles preferenciales tienen poca importancia para el grueso de sus exportaciones. Esto no es siempre cierto respecto de sectores individuales, especialmente en algunas economías pequeñas que exportan un conjunto limitado de productos básicos (principalmente azúcar, arroz, bananos, pescado y ropa), en que los márgenes preferenciales pueden ser más sustanciales. No obstante, es posible que esas preferencias se erosionen al cabo del tiempo a medida que los países a los que exportan concierten más ACP.

Los datos obtenidos de algunas administraciones aduaneras indican una tasa elevada de utilización de preferencias.

La información sobre el valor de las importaciones en virtud de diferentes regímenes preferenciales de la UE y los Estados Unidos revela tasas de utilización de las preferencias del 87 y el 92 por ciento, respectivamente. Esas tasas son uniformemente elevadas en el caso de la mayor parte de los países exportadores, regímenes preferenciales y tipos de productos. El análisis demuestra que tanto los márgenes de preferencia como el valor de las importaciones tienen un impacto positivo y estadísticamente significativo en la utilización de preferencias. Sin embargo, y sorprendentemente, muchos artículos con aranceles por debajo del 1 por ciento siguen mostrando tasas de utilización elevadas. Esto puede sugerir que el costo de la utilización de aranceles preferenciales es en algunos casos despreciable, o que es posible que haya otros beneficios vinculados a la utilización de estas preferencias, relacionados tal vez con privilegios en el despacho de aduanas, calificación en el marco de normas de seguridad específicas o ventajas en caso de reexportación a otros asociados del ACP.

Los datos obtenidos de las encuestas de las empresas ofrecen un panorama más detallado y desigual de las tasas de utilización de preferencias.

Las encuestas de empresas realizadas en 2007-2008 por el Banco Asiático de Desarrollo (BASD) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en seis países de Asia Oriental y cuatro países de América Latina, respectivamente, revelan que la utilización de aranceles preferenciales en el marco de ACP no es uniformemente alta. Por ejemplo, la encuesta del BASD muestra que sólo alrededor de una cuarta parte de las empresas incluidas utilizaban esas preferencias. Sin embargo, ese número se duplicaba cuando se tenían en cuenta los planes de utilizar las preferencias en el futuro. La encuesta del BID muestra que sólo el 20 por ciento de las empresas incluidas no utilizaban preferencias en el marco de ACP.

Se mencionaron las complicaciones y los costos que entraña el cumplimiento de las normas de origen como consideraciones que influyen en la utilización de preferencias, especialmente cuando los márgenes de preferencia son bajos. En las encuestas se citaban también otros factores específicos para las empresas que influían en la utilización de las preferencias. Por ejemplo, las empresas más grandes y más experimentadas, con mayor cantidad de capital extranjero y más información sobre las disposiciones de los ACP tenían más probabilidades de utilizar aranceles preferenciales. Las empresas de varios países sugerían que la falta de información sobre los ACP explicaba en buena medida de la falta de uso de esas preferencias.

Véase la página 46

Sección C: Causas y efectos de los ACP: ¿se trata solamente de las preferencias?

Motivos para formalizar ACP

Las teorías económicas y políticas proporcionan varias explicaciones sobre las razones por las cuales los países formalizan acuerdos comerciales preferenciales.

Las políticas comerciales unilaterales pueden tener consecuencias de empobrecimiento del vecino ("beggar-thy-neighbour"), tales como efectos desfavorables en la diferencia entre los precios de importación y de exportación (efectos en las condiciones de intercambio) o un efecto de reubicación de la producción. Los países pueden verse estancados en situaciones caracterizadas por restricciones importantes y niveles ineficientemente bajos de comercio. Un acuerdo comercial puede neutralizar estos efectos de empobrecimiento del vecino y asegurar un mayor bienestar. Sin embargo, la teoría económica sugiere que la mejor forma de encarar este problema es mediante un acuerdo multilateral y no un ACP.

La mejora de la credibilidad puede ser una segunda razón para formalizar un ACP. Un gobierno puede decidir "atarse las manos" mediante un acuerdo internacional a fin de impedir cambios futuros de las políticas que serían convenientes a corto plazo pero ineficientes a largo plazo. Un ACP puede establecer un compromiso más firme que un acuerdo multilateral cuando el tamaño del país es pequeño en los mercados mundiales.

Entre las razones "no tradicionales" por las que los países formalizan ACP están el acceso a mercados más importantes, la garantía contra la erosión de las preferencias, el aumento de la previsibilidad de las futuras políticas comerciales, el envío de señales de estabilidad a los inversores y el logro de compromisos de política más profundos.

La creación de ACP no puede entenderse sin tener en cuenta las circunstancias políticas. Las explicaciones de las ciencias políticas sobre la formación de ACP se concentran en la función de la integración política, el papel de las consideraciones de política interna, la forma de los gobiernos y las instituciones, la diplomacia y el papel de las relaciones de poder.

Los cambios en las relaciones comerciales pueden explicar el aumento de los ACP a lo largo del tiempo. Junto con determinadas características de los países, pueden explicar también la oportunidad de la formación y de la ampliación de los ACP.

La posibilidad de perder cuotas de mercado induce a los que no son miembros de un ACP existente a formar nuevos ACP o a sumarse a ACP existentes. Estos efectos dominó de la formación de ACP pueden resultar fortalecidos con la apertura multilateral del comercio.

Entre los factores que influyen en las modalidades de formación y ampliación de ACP a lo largo del tiempo están la distancia física entre los países, el tamaño de la economía, la similitud del tamaño de la economía, la proximidad de un

posible próximo adherente a un ACP existente, la medida de acuerdos existentes a que hace frente un par de países y el número de miembros de un ACP.

La teoría económica clásica de los ACP

La teoría clásica sobre los efectos de los ACP sugiere que esos acuerdos aumentan el comercio entre los países miembros y reducen el comercio con terceros países, con efectos de bienestar negativos para los no miembros.

Un ACP aumenta el comercio entre los miembros al beneficiarse los exportadores de la eliminación de los aranceles en los mercados de sus asociados. Los países no miembros resultan perjudicados por una reducción de sus exportaciones a los países miembros y una disminución del precio de sus exportaciones en los mercados internacionales.

En el análisis tradicional de Viner, la apertura del comercio preferencial permite que parte de la producción interna sea sustituida por importaciones de empresas más eficientes situadas en países que reciben preferencias, lo que produce beneficios en el bienestar (creación de comercio). Al mismo tiempo, los ACP pueden reducir las importaciones de países no miembros más eficientes, lo que implica una pérdida de bienestar (desviación del comercio). El efecto de bienestar neto de los ACP depende de la magnitud relativa de estos efectos opuestos.

Las cadenas de suministro o los sistemas de producción verticales pueden cambiar los cálculos del bienestar.

La posibilidad de que se comercialicen componentes utilizados en la producción de productos finales altera el cálculo de la creación de comercio y la desviación del comercio. Aunque el resultado es todavía incierto, el comercio en el marco de ACP sólo en productos finales con efectos de reducción del bienestar puede mejorar el bienestar cuando los miembros intercambian piezas y componentes a lo largo de una cadena de suministro. De esta manera, las redes internacionales de producción pueden mitigar los efectos de desviación del comercio de los ACP, aunque esto no está de ningún modo garantizado.

Los efectos comerciales de un acuerdo preferencial dependen de las características económicas de los miembros del ACP.

La hipótesis de los "interlocutores comerciales naturales" sugiere que los acuerdos comerciales entre países que comercian intensivamente tienen más probabilidades de creación de comercio. Los acuerdos comerciales preferenciales pueden tener también efectos dinámicos, por ejemplo, impulsados por economías de escala, y efectos en la ubicación de la producción.

En varios estudios se han puesto a prueba las teorías tradicionales sobre creación de comercio y desviación del comercio. Si bien estos trabajos no son concluyentes, sugieren que es posible que la desviación del comercio tenga un papel en algunos acuerdos y en algunos sectores, pero esto no surge como un efecto clave de los acuerdos preferenciales.

Cuando los gobiernos tienen razones de economía política para firmar un ACP, se plantea la cuestión de si

los acuerdos con efectos de desviación del comercio o de creación de comercio son políticamente más viables y si un ACP reduce o aumenta el incentivo para establecer aranceles externos ineficientemente altos.

Al elaborar sus ACP, es posible que los gobiernos no actúen influidos exclusivamente por las consecuencias de bienestar de los acuerdos. Si los grupos de presión organizados tienen un peso suficiente en las preferencias políticas de los gobiernos, los ACP que desvían el comercio podrían ser políticamente viables en algunas circunstancias.

Además, es posible que haya fuerzas de economía política en conflicto que influyen en los aranceles externos convenidos en un ACP. Por una parte, los ACP destruyen los beneficios proteccionistas y reducen la demanda de aranceles externos elevados. Por otra parte, esos aranceles pueden utilizarse en los ACP para mantener la cooperación sobre cuestiones no comerciales. En las obras empíricas se encuentran pruebas de ambos efectos.

Las normas de origen restrictivas de los ACP pueden desviar o eliminar el comercio en bienes intermedios.

Las normas de origen restrictivas pueden hacer que resulte rentable para las empresas de un país cambiar de proveedores, sustituyendo un proveedor eficiente no miembro de un bien intermedio por uno menos eficiente, ya sea de un país asociado (desviación del comercio) o de una empresa nacional (contracción o eliminación del comercio). Además, al influir en la procedencia de los bienes intermedios, es probable que las normas de origen restrictivas aumenten los costos de las empresas y tengan en consecuencia efectos adversos en el comercio de productos acabados.

Esta discriminación, que lleva a la desviación del comercio al proteger las exportaciones de algunas ramas de producción en los países miembros de ACP puede resolverse mediante la "acumulación diagonal" de las normas de origen restrictivas. En virtud de este arreglo, los países participantes convienen en que en todos los ACP formalizados entre ellos, los materiales originarios de un país pueden considerarse originarios de cualquiera de los demás países.

Más allá del análisis clásico

El concepto de integración profunda se utiliza ampliamente para referirse a todo acuerdo que va más allá de una simple zona de libre comercio.

Los acuerdos comerciales que se refieren principalmente a medidas en frontera suelen definirse como acuerdos "superficiales". Por el contrario, los acuerdos preferenciales que incluyen normas sobre otras políticas internas suelen denominarse acuerdos "profundos".

Hay dos dimensiones diferentes de la integración profunda, que son el margen "extensivo" y el margen "intensivo". El margen extensivo se refiere a un aumento en las áreas de política abarcadas por un acuerdo, en tanto que el margen intensivo se refiere a la profundidad institucional del acuerdo. Las dimensiones extensiva e intensiva de los acuerdos profundos pueden estar relacionadas, dado que una ampliación de la cobertura de un acuerdo puede requerir la creación de instituciones comunes para asegurar su funcionamiento adecuado.

La integración profunda y el comercio están íntimamente relacionados.

Es posible que se necesiten acuerdos profundos para promover el comercio en determinados sectores, y la integración económica en términos más generales. Por ejemplo, la armonización o el reconocimiento mutuo de ciertas reglamentaciones puede ser un requisito previo para el comercio en servicios, o pueden necesitarse normas sobre competencia para permitir que se materialice una ventaja comparativa.

La teoría económica sugiere también que el grado de apertura del comercio es un determinante de los acuerdos profundos. A este respecto, puede considerarse que la integración superficial y la integración profunda son complementarias, en el sentido de que la primera genera una demanda de gobernanza que la segunda puede proporcionar.

Un desafío institucional para la OMC consiste en encontrar un enfoque que facilite la integración más profunda que desean sus Miembros manteniendo al mismo tiempo la compatibilidad con el principio de no discriminación.

El aumento de las redes de producción internacionales ilustra la complementariedad entre el comercio y la gobernanza, que es el elemento central de los acuerdos profundos exitosos.

Para que las redes de producción transfronterizas funcionen sin tropiezos, es necesario que determinadas políticas nacionales se armonicen o se hagan mutuamente compatibles para facilitar la actividad empresarial en varios países. Esto genera una demanda de formas profundas de integración.

Los países desarrollados fueron los primeros que intentaron establecer normas internacionales para fomentar la fragmentación internacional de la producción. Los acuerdos como el Programa del Mercado Único de la Unión Europea o la zona de libre comercio de los Estados Unidos y el Canadá pueden explicarse (al menos en parte) en términos de una demanda creciente de integración profunda generada por las necesidades de los mecanismos internacionales de producción compartida.

La continua expansión de la producción compartida entre países desarrollados y países en desarrollo requiere acuerdos más profundos para disminuir las diferencias en materia de gobernanza entre los países. Por ejemplo, un acuerdo como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte incluye disciplinas que van más allá de los aranceles preferenciales necesarios para facilitar la producción compartida entre los Estados Unidos y México. En Europa, los acuerdos euromediterráneos cumplen el mismo objetivo.

La ola reciente de acuerdos preferenciales podría ser (por lo menos en parte) una respuesta institucional a las nuevas circunstancias creadas por el aumento de la deslocalización. En este sentido, los ACP aumentan la eficiencia en lugar de ser acuerdos que llevan al empobrecimiento del vecino (desviación del comercio).

La integración profunda puede entrañar varias transacciones que es preciso encarar.

Es esencial lograr un equilibrio entre los beneficios de las políticas comunes y los costos de la armonización cuando las preferencias normativas difieren entre los países miembros.

La integración profunda reduce el costo del comercio y proporciona beneficios compartidos, como normas comunes y un sistema monetario estable, que el mercado o los gobiernos nacionales no ofrecen. Sin embargo, no es posible hacer un análisis unificador de los efectos económicos de la integración profunda, ya que esos efectos dependen de la forma específica de los acuerdos.

La integración profunda con economías avanzadas puede ser ventajosa para los países en desarrollo que importan instituciones con prácticas óptimas. Sin embargo, puede haber costos si las normas comunes se apartan mucho de las preferencias nacionales y las necesidades de los países en desarrollo.

La integración profunda también tiene efectos sistémicos. Los acuerdos profundos pueden imponer costos a los países no miembros. Por otra parte, la integración regional profunda podría proporcionar un nivel de integración intermedia apropiado (por ejemplo, normas comunes) entre los Estados nacionales y el nivel mundial en esferas internas diferentes.

Véase la página 92

Sección D: Anatomía de los acuerdos comerciales preferenciales

Aranceles preferenciales y ACP

Los márgenes de preferencia son pequeños y el acceso a los mercados no es probablemente en muchos casos una razón importante para crear nuevos ACP

El arancel aplicado medio estimado para todos los productos y los países ascendía apenas a 4 por ciento en 2009, y las posibilidades de intercambio de un acceso preferencial a los mercados son en consecuencia limitadas. Sin embargo, sigue habiendo obstáculos arancelarios importantes en algunos sectores, como la agricultura y los productos manufacturados con gran intensidad de mano de obra. No obstante, los ACP no parecen tener tampoco por fin la eliminación de las crestas arancelarias. Los sectores más sensibles siguen siendo sensibles (sujetos a aranceles más altos) en los ACP. Aproximadamente el 66 por ciento de las líneas arancelarias con tipos NMF superiores a 15 puntos porcentuales no ha sido objeto de reducción en los ACP.

Cuando la ventaja conferida por el acceso preferencial a un exportador se calcula en relación con el arancel aplicado medio a que hacen frente todos los exportadores al mismo mercado, y no en relación con la tasa NMF, la proporción del comercio mundial para el cual tiene importancia el acceso preferencial a los mercados asciende a menos del 13 por ciento.

Pautas del contenido de los ACP

Los ACP pueden cubrir muchas más áreas normativas que los aranceles y entrañan con frecuencia compromisos legalmente ejecutables.

En una muestra de casi 100 ACP, se clasificaron los elementos de integración profunda en áreas OMC+ y áreas OMC-X. OMC+ se refiere a la integración profunda en áreas abarcadas por la OMC y OMC-X se refiere a esferas normativas no cubiertas por acuerdos de la OMC. El análisis confirma que muchos ACP van más allá que la OMC y que estas disposiciones de integración profunda pueden con frecuencia hacerse cumplir legalmente.

Como cabe esperar, las disposiciones OMC+ incluyen universalmente los aranceles industriales y agrícolas. Un número cada vez mayor de ACP incluyen ahora también disposiciones sobre obstáculos técnicos al comercio, servicios, propiedad intelectual y medidas de inversión relacionada con el comercio. Alrededor de una tercera parte de los ACP incluidos en la muestra incluyen también leyes ambientales, reglamentaciones sobre el mercado laboral y medidas sobre visados y asilo.

En comparación con los ACP entre interlocutores comerciales con niveles similares de ingreso, los acuerdos entre países desarrollados y países en desarrollo contienen en promedio un mayor número de disposiciones OMC+. Suelen encontrarse más frecuentemente disposiciones OMC-X en los acuerdos entre países desarrollados, a continuación en los acuerdos entre países desarrollados y países en desarrollo, y por último entre países en desarrollo.

En términos globales, los compromisos sobre servicios en los ACP han ido mucho más allá que los compromisos en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), y también que las ofertas sobre servicios en la Ronda de Doha.

Las obligaciones sobre servicios forman parte típicamente de ACP amplios que abarcan cuestiones de "nueva generación", como la inversión, la propiedad intelectual o el comercio electrónico. De las 85 notificaciones efectuadas de conformidad con el artículo V del AGCS³, pero más de un tercio se basan en una lista como las del AGCS, en que se consignan las esferas que son objeto de compromisos específicos (lista positiva), casi la mitad se basan en el enfoque más amplio consistente en indicar las esferas que no son objeto de compromisos específicos (lista negativa), y el resto adoptan una mezcla de los dos enfoques.

Pese a las innovaciones en su estructura, la mayoría de los ACP sobre servicios comparten muchos elementos comunes con el AGCS en términos del conjunto básico de disciplinas, aunque algunos han ido más allá del AGCS con respecto a disciplinas sobre reglamentación interna o transparencia, por ejemplo.

Los capítulos sobre inversión de los ACP contienen muchas disposiciones y garantías que son importantes para las redes internacionales de producción.

Dado que los activos específicos para determinadas empresas, como el capital humano (administradores o expertos técnicos) y la propiedad intelectual (patentes, planos y esquemas), dan a las empresas internacionales una ventaja competitiva, la protección de esos activos contra la expropiación alentará el aumento de la producción compartida. El movimiento sin restricciones del personal empresarial es otro requisito crítico. La confianza de los inversores mejorará también con el acceso a un mecanismo de solución de diferencias.

De la muestra de capítulos sobre inversión contenidos en ACP utilizada para este informe parece desprenderse que una gran proporción de acuerdos han adoptado una lista negativa y en consecuencia un enfoque más ambicioso de la apertura a las inversiones. Estos acuerdos hacen generalmente extensivo el trato NMF y el trato nacional a los inversores extranjeros, proporcionan garantías de protección a los inversores y otorgan a los inversores privados el derecho a recurrir a la solución de diferencias. En general, las disposiciones sobre inversión en estos ACP son flexibles, aunque no se ha hecho ningún intento de poner a prueba en qué medida afectan realmente las corrientes de inversión extranjera directa. Los ACP más recientes parecen más abiertos en lo que respecta a las inversiones que los anteriores.

A medida que se han reducido progresivamente los obstáculos arancelarios, los obstáculos no arancelarios han adquirido una importancia cada vez mayor. Con el tiempo, más y más ACP han incluido disposiciones sobre obstáculos técnicos al comercio (OTC).

La inclusión de disposiciones específicas en los ACP parece seguir una estructura de centro y radios, con un socio importante que constituye el centro a cuyas normas se ajustarán los radios. Por ejemplo, los acuerdos firmados por la UE incluyen típicamente disposiciones sobre armonización, en tanto que los formalizados en América del Norte que contienen disposiciones sobre OTC tienden a preferir el

reconocimiento mutuo. Además, las disposiciones sobre OTC en América del Norte, Asia Oriental y América del Sur y Central contenidas en los ACP se concentran principalmente en la introducción de requisitos de transparencia y desarrollo de órganos institucionales, en tanto que los formalizados en la UE y África apenas consideran estas cuestiones.

Existe el riesgo de consolidación de las disposiciones regionales sobre OTC.

La armonización basada en una norma regional puede aumentar los costos de una mayor liberalización multilateral. Si la adopción de una cierta norma entraña el pago de alguna forma de costo fijo, se plantea el riesgo de que las disposiciones regionales actúen como obstáculos en la cooperación multilateral.

La política de competencia complementa la reducción de los obstáculos al comercio.

La adopción de políticas de competencia en los ACP es de muchas maneras un complemento natural de la reducción de los obstáculos al comercio, la inversión y los servicios. Al evaluar las normas sobre competencia en los ACP es preciso mirar más allá del capítulo sobre políticas de competencia e incluir las disposiciones relacionadas con la competencia que figuran en otros capítulos de los acuerdos comerciales. Hay disciplinas sobre competencia en los capítulos sobre inversión, servicios (de telecomunicaciones, transporte marítimo y servicios financieros), contratación pública y propiedad intelectual.

Las disposiciones sobre competencia específicas para sectores determinados pueden tener efectos procompetitivos más fuertes que los artículos incluidos en el capítulo sobre políticas de competencia, suponiendo que el acuerdo comercial contenga un capítulo al respecto. Los principios sobre no discriminación, justicia procesal y transparencia contenidos en los ACP pueden tener también una fuerte influencia en las leyes y las políticas de competencia.

Muchos elementos de las normas sobre competencia contenidas en los ACP se caracterizan por la no discriminación.

Las disciplinas sobre competencia se aplican generalmente a través de reglamentos internos. Aunque no es imposible que esos reglamentos se ajusten para favorecer a empresas originarias de miembros de los ACP, eso puede resultar costoso. En la medida en que el cumplimiento de las leyes sobre competencia reduce el poder de mercado de las partes interesadas nacionales, mejoran las perspectivas de las empresas extranjeras que ya funcionan en el mercado, sean o no miembros de un ACP.

Las disposiciones sobre competencia de los acuerdos regionales pueden tener otros beneficios externos, como las economías de escala o la creación de una autoridad regional sobre competencia. Incluso si no se establece una autoridad centralizada, puede haber beneficios resultantes de la difusión de información y la cooperación entre autoridades encargadas del cumplimiento. Puede haber también efectos de demostración cuando una autoridad encargada de la competencia en un miembro del ACP toma medidas contra un comportamiento anticompetitivo.

Las redes de producción y los ACP profundos

Los análisis empíricos confirman la asociación positiva entre la integración profunda y las redes de producción.

La falta de datos plantea algunas dificultades para evaluar la fragmentación internacional de la producción, y obliga a que los estudios empíricos se basen en valores sustitutivos de las redes de producción. En este análisis se utiliza el comercio en piezas y componentes como sustituto de la producción compartida mundial.

Los resultados muestran que el aumento del comercio en piezas y componentes aumenta la profundidad de los acuerdos recientemente firmados entre miembros de ACP. Los ACP aumentan también el comercio en piezas y componentes en 35 por ciento entre los miembros. Además, cuanto más profundo es un acuerdo, mayor es el aumento del comercio en piezas y componentes entre países miembros. Los resultados de la estimación muestran que la firma de acuerdos profundos incrementa el comercio dentro de redes de producción entre países en casi 8 puntos porcentuales, en promedio.

El caso de la ASEAN: de la regionalización al regionalismo.

La ASEAN se estableció en 1967 en buena parte para hacer frente a las tensiones territoriales entre algunos de sus miembros (los signatarios originales eran Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia) y las posibles consecuencias del conflicto en Indochina. En los 25 años transcurridos desde la creación de la asociación y la decisión de establecer formalmente la Asociación de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA), la política económica pasó de la sustitución tradicional de las importaciones a la promoción de las exportaciones y la apertura a la inversión extranjera directa.

Esto hizo que aumentaran exponencialmente las exportaciones totales de mercancías de los cinco miembros originales. En particular, las exportaciones de piezas y componentes pasaron a ser cada vez más importantes, y aumentaron de apenas alrededor del 2 por ciento de las exportaciones totales el año de la fundación de la asociación al 17 por ciento en el momento en que se firmó el tratado de libre comercio. Igualmente reveladora ha sido la prominencia cada vez mayor del comercio en piezas y componentes en el comercio intrarregional.

Si bien la regionalización creciente del comercio en piezas y componentes no habría sido posible sin la apertura de las economías al comercio y la inversión extranjera, tal vez no habría bastado para que las redes de producción siguieran prosperando. Esto podría explicar la evolución de la AFTA más allá de una zona de libre comercio. Se firmaron en 1995 acuerdos sobre servicios y propiedad intelectual, en 1996 un acuerdo sobre inversión y un mecanismo de solución de diferencias, y en 1998 un acuerdo marco para el reconocimiento mutuo de los acuerdos. En estudios recientes se documenta cómo logró la AFTA reducir los costos del comercio, no mediante la liberalización preferencial de los aranceles sino mediante iniciativas concertadas de facilitación del comercio, y de qué manera esto fue motivado por la participación en redes internacionales de producción.

Las redes de producción pueden explicar también algunos ACP en América Latina: el caso de Costa Rica.

Como resultado de sus políticas de apertura del comercio y la inversión, Costa Rica ha experimentado un cambio significativo en su estructura comercial, con un aumento sustancial de la proporción de exportaciones de manufacturas, así como del comercio de servicios, en las exportaciones totales. En los últimos 10 años, el país se ha integrado más en las redes de producción mundiales en sectores como los productos electrónicos, los dispositivos médicos, la industria automotriz, la industria aeronáutica y aeroespacial y el equipo de filmación y difusión.

El vínculo entre las redes de producción y los ACP parece evidente en los acuerdos de Costa Rica con los Estados Unidos (acuerdo entre los Estados Unidos, el Tratado de Libre Comercio de Centroamérica y la República Dominicana) y con China. En tanto que el comercio total con los Estados Unidos aumentó alrededor del 11 por ciento por año desde 1995, el comercio en piezas y componentes aumentó a una tasa equivalente al doble. Más del 25 por ciento de las exportaciones totales de mercancías de Costa Rica en 2009 estaban directamente relacionadas con redes de producción de productos electrónicos, y China era el principal interlocutor comercial. En términos globales, el comercio en piezas y componentes constituye alrededor de la mitad del comercio actual de Costa Rica con China.

No todas las experiencias de integración se ajustan a esta modalidad: el caso de África.

Las raíces de la integración de África consisten en el esfuerzo por corregir la fragmentación geográfica legada por el colonialismo. La fragmentación dio por resultado mercados pequeños, economías sin litoral y opciones de desarrollo limitadas. En el Plan de Acción de Lagos de los años ochenta se propuso la división del continente en áreas de integración regional que constituirían eventualmente una economía africana unida.

En su mayor parte, la integración de África se ha concentrado en los aranceles de importación. La inclusión de servicios y otras medidas internas como la inversión, la política de competencia y la contratación pública ha demostrado ser problemática. Una limitación importante para el progreso de la integración africana ha sido su adhesión al modelo de integración "lineal". Este proceso está marcado por la integración sucesiva de las mercancías, la mano de obra y los mercados de capital, y eventualmente la integración monetaria y fiscal.

La integración profunda podría mejorar la cooperación regional en África.

Las medidas en fronteras representan probablemente un obstáculo de menor importancia para el comercio regional en África, en comparación con sus deficiencias económicas estructurales, como la falta de infraestructuras, un marco institucional, conocimientos especializados y diversificación económica. La mejora del acceso a los mercados sin la capacidad de producir bienes y servicios para aprovechar esas oportunidades no aumentará el crecimiento económico. Al nivel regional, estas limitaciones en la oferta podrían encararse en parte mediante un programa de integración regional que incluya los servicios, la inversión, la política de competencia y otras cuestiones internas. En resumen, un

programa de integración profunda podría hacer frente a las limitaciones relacionadas con la oferta más eficazmente que un programa concentrado casi exclusivamente en las medidas en frontera.

Véase la página 122

Sección E: El sistema multilateral de comercio y los ACP

Efectos sistémicos de la liberalización arancelaria preferencial

Se han identificado varios mecanismos diferentes a través de los cuales los ACP podrían impulsar o dificultar la apertura multilateral del comercio.

La perspectiva de una erosión de las preferencias puede ser una fuerza que lleve a una mayor reducción arancelaria multilateral, o que se oponga a ella. La presencia de motivaciones politicoeconómicas tras las reducciones arancelarias es otro factor que puede impulsar o retardar la reducción de los aranceles preferenciales a través de la apertura del comercio sobre una base NMF.

La oposición a una mayor reducción multilateral de los aranceles podría también aumentar en el caso de ACP que se formalizan para fomentar la cooperación mutua sobre cuestiones no comerciales, cuando los ACP aumentan los costos de ajuste asociados con la apertura multilateral, o cuando el ACP crea comercio desde la perspectiva de los países excluidos.

Las pruebas de los efectos sistémicos del regionalismo en las reducciones arancelarias multilaterales no son concluyentes.

En las obras en que se considera si los aranceles NMF y los aranceles preferenciales se complementan o compiten entre sí se encuentran resultados opuestos para los países en desarrollo y los países desarrollados. Sin embargo, en la mayor parte de las contribuciones a estas obras no se distingue entre los aranceles NMF negociados al nivel multilateral y las reducciones arancelarias unilaterales.

El examen de la correlación entre la formación de ACP y el multilateralismo no produce resultados concluyentes porque las rondas comerciales multilaterales son acontecimientos raros, en que se negocian hipótesis de apertura del comercio más o menos ambiciosas. Las negociaciones comerciales multilaterales no están estructuradas para contemplar una apertura del comercio completa ni nula. Se pueden encontrar datos anecdóticos para apoyar la opinión de que los ACP facilitan la apertura del comercio multilateral y la opinión opuesta de que los dificultan.

Disposiciones profundas de los ACP y el sistema multilateral de comercio

No ha habido hasta ahora muchas investigaciones sobre los efectos sistémicos de las disposiciones sobre integración profunda. Las obras existentes sugieren que suele ser no discriminatoria.

Por su propia naturaleza, algunas disposiciones sobre integración profunda se hacen extensivas *de facto* a los no miembros porque están incorporadas en marcos reglamentarios más amplios que se aplican a todos los interlocutores comerciales. En esos casos, la reglamentación multilateral tal vez no sea necesaria. Los ACP pueden también hacer referencia directa a las normas de la OMC

sobre medidas de integración profunda, con lo que apoyan automáticamente el sistema multilateral de comercio.

Se encuentran en los ACP varios mecanismos que apoyan la mayor apertura del comercio. Entre ellas están las cláusulas NMF para los que no son parte, una tendencia a utilizar modelos en que se replican las normas comerciales, y el efecto dominó que apunta en la dirección de la extensión progresiva del acceso preferencial a los mercados.

Las cadenas de producción pueden alterar las fuerzas politicoeconómicas en favor de la adopción de medidas comerciales que se ajustan al principio de no discriminación.

Los productores de bienes acabados que obtienen sus importaciones a través de cadenas de valor internacionales apoyarán probablemente la armonización de las normas de origen en la totalidad de los ACP, por ejemplo mediante la adopción de normas de acumulación.

La fragmentación internacional de la producción puede impulsar también la adopción de disposiciones de integración profunda coherentes con los principios del sistema multilateral de comercio, como las normas internacionales y las normas multilaterales sobre recursos comerciales.

Sin embargo, algunas disposiciones profundas de los ACP pueden contener aspectos discriminatorios y crear tensión dentro del sistema multilateral de comercio.

El riesgo de desviación del comercio puede extenderse más allá de los aranceles, por ejemplo, al área de las medidas antidumping. Las disposiciones antidumping contenidas en los ACP pueden llevar a que no se adopten medidas antidumping contra los miembros y a que aumenten las medidas antidumping contra los no miembros. Además, muchos ACP excluyen las importaciones de los miembros del ACP de las medidas de salvaguardia globales.

Los efectos de consolidación de la armonización reglamentaria dentro de un ACP dado pueden tener efectos sistémicos negativos.

Puede ocurrir que haya ACP en competencia, con estructuras y normas reglamentarias incompatibles, que mantengan a sus miembros en un régimen determinado, menoscabando los principios de transparencia y previsibilidad de los regímenes reglamentarios e impulsando un avance hacia una apertura multilateral del comercio costosa.

El carácter no discriminatorio de las disposiciones profundas podría en principio crear resistencia politicoeconómica y de terceros a una mayor apertura multilateral.

Si la liberalización preferencial tiene carácter no discriminatorio, es posible que se opongan a ella las fuerzas politicoeconómicas porque la mayor participación en el mercado (y las mayores ganancias) en los mercados de otros miembros pueden verse más que compensadas por la pérdida de ganancias internas en relación con las empresas de asociados y no miembros.

Las preocupaciones sobre la jurisdicción superpuesta entre el sistema de solución de diferencias de la OMC y

los mecanismos de solución de diferencias de los ACP han merecido considerable atención en los trabajos académicos.

La posibilidad de que los procedimientos de solución de diferencias en más de un foro den lugar a resultados conflictivos se ha examinado como posible causa de preocupación. La cuestión se ha planteado solamente en unas pocas diferencias en la OMC. Un examen de esas diferencias revela que los Miembros siguen usando el sistema de solución de diferencias de la OMC con sus socios en ACP.

La búsqueda de coherencia entre los ACP y la OMC

Las disposiciones del GATT/OMC permiten en algunas circunstancias excepciones al principio NMF en los ACP.

Los estudios de la aplicación de estas disposiciones sugieren una actitud relativamente tolerante hacia los ACP. Las propias disposiciones se consideran en general incompletas y poco claras. La atención se ha concentrado recientemente en la mejora de la transparencia y las negociaciones de Doha han dado por resultado la introducción provisional de un nuevo mecanismo de transparencia.

El hecho de que el mecanismo de transparencia para los acuerdos comerciales regionales sea el único resultado de las negociaciones de Doha que ha permitido hasta el momento avanzar en forma independiente de los resultados completos de la Ronda sugiere que los Miembros de la OMC son conscientes de la necesidad de comprender mejor de qué tratan los acuerdos comerciales regionales.

La búsqueda de coherencia entre el regionalismo y el multilateralismo no es nueva.

Hasta hace poco, la coherencia se interpretaba en general como una aceptación de que los ACP y el sistema multilateral podían complementarse e imponer al mismo tiempo disciplinas encaminadas a minimizar los efectos negativos que podían tener los ACP. Los enfoques tendientes a mejorar la coherencia se concentraban en la debilidad de las disciplinas multilaterales y en la forma de corregirlas.

La evolución reciente de la actividad relacionada con los ACP podría cambiar el punto de vista sobre la coherencia. Más allá del hecho de que esa actividad se ha acelerado notablemente desde los años noventa, lo que podría poner a prueba el pensamiento actual es que los nuevos ACP, o por lo menos algunos de ellos, son cualitativamente diferentes de los antiguos.

Algunos de los nuevos ACP se concentran más en la reducción de los obstáculos internos que en la ampliación de los aranceles preferenciales. Dado que los acuerdos preferenciales que entrañan esas medidas no inducen típicamente la desviación del comercio, sus implicaciones sistémicas no pueden analizarse utilizando el marco tradicional de escollos y estímulos. Además, la economía política de los nuevos ACP es diferente de la de los aranceles preferenciales.

Se están desarrollando nuevas normas comerciales internacionales fuera de la OMC, con el riesgo concomitante de la exclusión y de costos comerciales adicionales resultantes de la superposición y de la posibilidad de estructuras reglamentarias en competencia.

Sigue sin resolverse la cuestión de si esos nuevos desafíos pueden encararse y de qué manera. Podría utilizarse el principio de la subsidiariedad, que establece que los regímenes reglamentarios deben ser lo más descentralizados que sea posible, para evaluar si las medidas convenidas al nivel bilateral o regional deben incorporarse en un marco multilateral.

Se han propuesto varios enfoques diferentes para mejorar la coherencia entre los ACP y el sistema multilateral de comercio.

Puede haber argumentos a favor de mantener regímenes separados para la cooperación regional y multilateral en los casos de que determinadas formas de cooperación se encaran de manera más apropiada al nivel regional y no al nivel multilateral. De la misma forma, hay cuestiones que no pueden tratarse adecuadamente al nivel regional. Entre los dos extremos se plantea la cuestión de la coherencia.

Las propuestas pueden agruparse en cuatro epígrafes: aceleración de la apertura multilateral del comercio; corrección de las deficiencias en el marco jurídico de la OMC; adopción de un sistema más flexible como complemento del marco jurídico existente; multilateralización del regionalismo (ampliación de los acuerdos preferenciales existentes de manera no discriminatoria a más partes). Estos enfoques no se excluyen mutuamente. Todos tienen por fin asegurar que los ACP contribuyan a la cooperación comercial y a la apertura de manera no discriminatoria.

La reducción de los aranceles sobre una base NMF reduciría la discriminación y corregiría así los efectos adversos de los ACP. Sin embargo, la reducción a cero de todos los aranceles no parece políticamente viable en el contexto actual y no eliminaría todos los posibles efectos adversos de las medidas de integración más profundas. Además, el ámbito para las medidas de gran alcance en esta esfera resulta limitado por el bajo nivel medio de los aranceles preferenciales existentes.

La Ronda de Doha incluye el mandato de negociar con miras a "aclarar y mejorar las disciplinas y procedimientos previstos en las disposiciones vigentes de la OMC aplicables a los acuerdos comerciales regionales". Aunque las negociaciones sobre cuestiones de procedimiento han dado por resultado la adopción provisional de un nuevo mecanismo de transparencia para los acuerdos comerciales regionales, las negociaciones sobre las normas no han avanzado. Estas dificultades se ajustan a una pauta bien establecida de progresos limitados.

Los fundamentos de un criterio de "legislación indicativa" serían permitir que los Miembros de la OMC comprendieran mejor sus respectivas prioridades e intereses, con miras a desbloquear eventualmente el progreso hacia interpretaciones jurídicas de disposiciones particulares que garanticen la coherencia. Sin embargo, ese enfoque no carece de riesgos, ya que la legislación indicativa y la legislación imperativa pueden llegar a oponerse entre sí

cuando las condiciones subyacentes para la cooperación no existen.

Como resultado de la producción compartida a nivel mundial, han surgido nuevas fuerzas favorables a la multilateralización del regionalismo. El grado en que las medidas de integración profunda de los ACP tienen posibilidades de generar el mismo tipo de "maraña" costosa de aranceles preferenciales se sigue discutiendo, pero es posible que la OMC tenga posibilidades de reducir esos costos de transacción.

Véase la página 164

Conclusiones

Una conclusión global de este informe es que los enfoques regional y multilateral de la cooperación comercial no necesitan ser incompatibles, pero no pueden tampoco considerarse simplemente como acuerdos que sirven para el mismo propósito o que satisfacen las mismas necesidades. El apoyo de un orden comercial mundial cada vez más abierto al exterior y más incluyente ha sido fuerte en el período desde el fin de la segunda guerra mundial, y esta tendencia creciente a la apertura se ha manifestado a través de enfoques unilaterales, bilaterales, regionales y multilaterales.

La difusión de ACP profundos y el mayor peso de los compromisos no arancelarios tienen consecuencias importantes para la manera de evaluar la función de los ACP y la forma en que interactúan con el sistema multilateral de comercio. El número de ACP y el impulso constante hacia el establecimiento de más acuerdos de ese tipo sugieren que esos acuerdos seguirán existiendo. Responden a una gama de necesidades económicas y políticas. Los gobiernos deben encontrar una forma coherente de plasmar la política comercial al nivel regional y multilateral. Esto supone garantizar que los ACP y el sistema multilateral se complementen y que las disciplinas multilaterales minimicen los efectos negativos de los ACP.

Véase la página 196

Notas finales

- 1 Esas cifras se han calculado excluyendo el comercio dentro de la UE.
- 2 Si se incluye el comercio dentro de la UE, el 30 por ciento del comercio mundial es preferencial.
- 3 Esta cifra corresponde al 1º de marzo de 2011 e incluye las notificaciones de los acuerdos actualmente en vigor.

I. El comercio mundial en 2010

Las corrientes mundiales de comercio registraron una fuerte recuperación en 2010, después de haberse desplomado en 2009. Se observó un aumento sin precedentes en el volumen de las exportaciones de mercancías, lo que permitió que el comercio mundial volviese al nivel anterior a la crisis, aunque sin recuperar la tendencia a largo plazo. Las condiciones económicas siguieron mejorando, tanto en las economías desarrolladas como en desarrollo, pero la recuperación del comercio y de la producción ha sido más lenta en los países desarrollados.

Índice

A. Introducción	20
B. El estado de la economía y el comercio mundiales en 2010	22
Apéndice – Cuadros y gráficos	31

A. Introducción

El comercio mundial registró un aumento anual sin precedentes en 2010, ya que las exportaciones de mercancías subieron un 14,5 por ciento, sostenidas por una recuperación de la producción mundial medida por el producto interno bruto (PIB) del 3,6 por ciento (véase el gráfico 1). Tanto el comercio como la producción crecieron con más rapidez en las economías en desarrollo que en las desarrolladas. Las exportaciones en volumen (es decir, en términos reales, considerando las variaciones de los precios y de los tipos de cambio) subieron un 13 por ciento en estas últimas, mientras que en las primeras el aumento llegó casi al 17 por ciento. La diferencia entre el comercio fue aún más acusada por lo que respecta a las importaciones, que en las economías desarrolladas experimentaron un aumento del 11 por ciento, comparado con el 18 por ciento del resto del mundo.

Es posible que los factores que contribuyeron a la extraordinaria disminución del comercio mundial, del 12 por ciento, en 2009 también hayan contribuido a la magnitud del repunte en 2010. Entre ellos están la amplitud de las cadenas mundiales de suministro y la composición por productos del comercio en comparación con la producción. Las cadenas mundiales de suministro hacen que las mercancías atraviesen fronteras nacionales varias veces durante el proceso de producción, lo que hace que aumenten las corrientes comerciales medidas en comparación con decenios anteriores. Para cuantificar este efecto se necesitarían datos de los que no se dispone sobre el comercio en valor agregado. Las mercancías más afectadas por la reducción (bienes de consumo duraderos, maquinaria industrial, etc.) tienen una participación mayor en el comercio mundial que en el PIB mundial, lo que magnificó la caída del comercio en relación con el PIB en 2009 y tuvo un efecto positivo parecido durante la recuperación de 2010.

La subida de los precios de los productos básicos y el extraordinario crecimiento del comercio en los países en desarrollo de Asia contribuyeron a mejorar la participación

combinada de las economías en desarrollo y de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) en las exportaciones mundiales, que en 2010 llegó al 45 por ciento, la cifra más alta jamás registrada.

En particular, China contribuyó de manera notable a la recuperación del comercio mundial en 2010, dado que sus exportaciones aumentaron un espectacular 28 por ciento en volumen y las importaciones crecieron más del 22 por ciento.

1. La recuperación del comercio en perspectiva

Aunque en 2010 el crecimiento de las exportaciones mundiales fue el más alto registrado jamás en la serie de datos que se remonta a 1950, podría haber sido aún más alto si el comercio hubiera vuelto más rápidamente a su tendencia anterior a la crisis. No fue así. La recuperación fue suficientemente fuerte para que las exportaciones mundiales volvieran a su nivel récord de 2008, pero no para que se volviera a la pauta de crecimiento anterior (véase el gráfico 2).

La tasa de crecimiento del PIB mundial, que en 2010 fue del 3,6 por ciento, también es menos robusta de lo que podría parecer a primera vista. Fue superior a la tasa media del 3,1 por ciento registrada entre 1990 y 2008, pero distó mucho de ser un récord. De hecho, el crecimiento del PIB mundial ha sido del 4 por ciento o más varias veces en los últimos años, entre ellos 1997, 2000, 2004 y 2006. Considerando lo deprimida que estaba la producción mundial en 2009, no habría sido sorprendente que en 2010 el crecimiento hubiera sido de este orden o mayor.

Distintos factores hicieron en conjunto que el comercio y la producción crecieran con más lentitud de lo que podrían haber crecido. En primer lugar, la reducción de las medidas de estímulo fiscal en muchos países frenó la actividad

Gráfico 1: Crecimiento en volumen del comercio mundial de mercancías y del PIB, 2000-2010 (Variación porcentual anual)

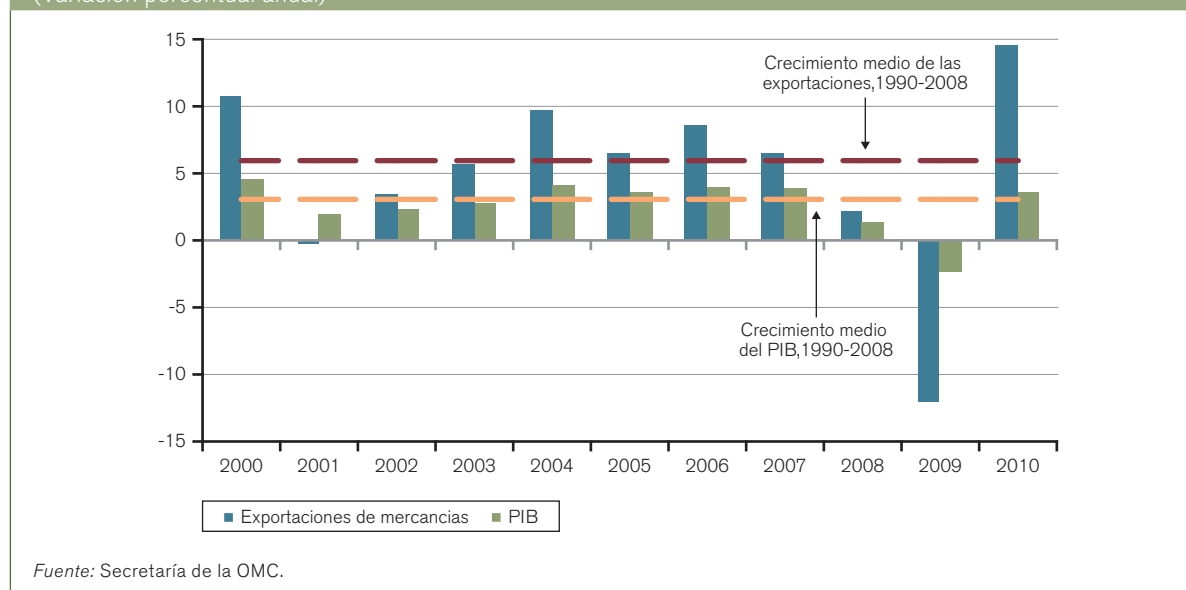
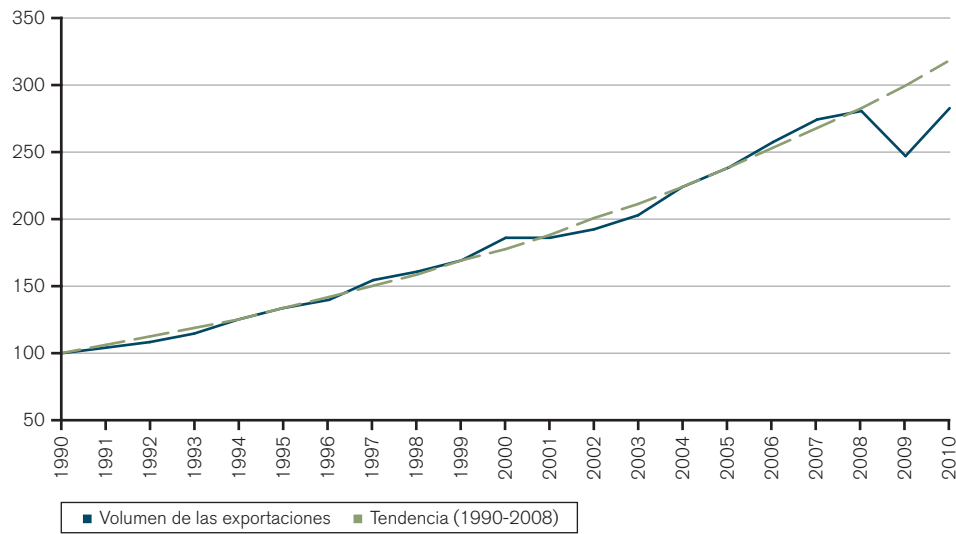


Gráfico 2: Las exportaciones mundiales de mercancías, en volumen, 1990-2010 (Índices, 1990 = 100)



Fuente: Secretaría de la OMC.

económica en la segunda mitad del año. En particular, los gobiernos europeos procedieron a una consolidación fiscal en un intento por reducir sus déficit presupuestarios combinando los recortes de gastos con medidas para aumentar los ingresos, con consecuencias negativas para el crecimiento a corto plazo.

En segundo lugar, aunque en 2010 los precios del petróleo se estabilizaron en torno a los 78 dólares EE.UU. por barril, seguían siendo altos si se tienen en cuenta los niveles recientes (por ejemplo, de 2000 a 2005 los precios del petróleo fueron en promedio de 31 dólares EE.UU. por barril). Esos precios eran inferiores al nivel medio de 96 dólares EE.UU. por barril de 2008, pero también estaban un 30 por ciento por encima del precio en 2009, lo que encareció el costo de la energía para los hogares y las empresas.

Por último, el persistente desempleo impidió que el consumo interno se recuperara con más firmeza en los países desarrollados y limitó el crecimiento de los ingresos y de la demanda de importaciones. En 2010 la tasa media de desempleo en los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) fue del 8,6 por ciento (en comparación con el 6,1 por ciento en 2008), y el desempleo siguió en torno al 9 por ciento en los Estados Unidos durante todo el año.

La expansión notable del comercio y la reactivación de la actividad económica en 2010 son sin duda hechos muy positivos, pero no hay que exagerar su importancia. A pesar de la recuperación, es probable que el impacto negativo de la crisis financiera y de la recesión mundial persistan durante algún tiempo.

B. El estado de la economía y el comercio mundiales en 2010

1. Crecimiento económico

El PIB mundial a tipos de cambio de mercado aumentó un 3,6 por ciento en 2010, un año después de una contracción sin precedentes del 2,4 por ciento que acompañó la crisis financiera en 2009. La producción de las economías desarrolladas aumentó un 2,6 por ciento en 2010, tras caer un 3,7 por ciento en 2009, mientras que en el resto del mundo (incluidas las economías en desarrollo y la CEI) aumentó un 7,0 por ciento, en comparación con el 2,1 por ciento en 2009 (véase el cuadro 1).

El crecimiento fue más fuerte durante la primera mitad del año, pero se debilitó en la segunda mitad a medida que la crisis de la deuda soberana en las economías más pequeñas de la zona del euro frenó el crecimiento económico, sobre todo en Europa.

Aunque en 2009 las economías en desarrollo en conjunto evitaron un auténtico deterioro, en muchas de ellas, por ejemplo en Sudáfrica, Chile, Singapur y el Taipei Chino, el PIB se contrajo. Sin embargo, en todas estas economías se volvió a registrar en 2010 un crecimiento positivo y el único gran país en desarrollo que siguió inmerso en una recesión fue la República Bolivariana de Venezuela.

El año pasado el PIB creció con más rapidez en los países en desarrollo de Asia (8,8 por ciento) que en otras regiones en desarrollo, y China y la India registraron fuertes aumentos, del 10,3 y el 9,7 por ciento, respectivamente. América del

Sur y América Central también experimentaron un fuerte crecimiento, del 5,8 por ciento, impulsado por el rápido repunte del Brasil, donde la subida fue del 7,5 por ciento. No obstante, la región que en los cinco últimos años experimentó la tasa media de crecimiento más rápida del PIB fue África (4,7 por ciento entre 2005 y 2010).

Las economías desarrolladas crecieron con más lentitud que las economías en desarrollo, pero algunas obtuvieron mejores resultados que otras. La inquietud ante la posibilidad de una quiebra soberana en Grecia, Irlanda, Portugal y España volvió a provocar inestabilidad en los mercados financieros y la adopción de medidas de austeridad fiscal en la segunda mitad de 2010. Esto hizo que la tasa de crecimiento de Europa, la más lenta de todas las regiones, sólo llegara al 1,9 por ciento. Las economías de Grecia, Irlanda y España se contrajeron en 2010, al igual que la de Islandia, que sufrió una crisis bancaria en 2008.

La gran excepción a un crecimiento del PIB inferior a la media en Europa fue Alemania, cuya tasa de crecimiento del 3,6 por ciento fue superior a la de todas las economías de la zona euro y a la de todos los miembros de la Unión Europea, salvo Suecia y Polonia. Según las estadísticas de cuentas nacionales de la OCDE, las exportaciones netas de mercancías de Alemania contribuyeron un 1,4 por ciento al crecimiento de su PIB, que fue del 3,6 por ciento, es decir, el 40 por ciento del aumento total. A título de comparación, el gasto interno en consumo final sólo contribuyó un 0,7 por ciento al PIB, es decir, el 19 por ciento del aumento total.

Cuadro 1: PIB y comercio de mercancías, por regiones, 2007-2010 (Variación porcentual anual)

	PIB			Exportaciones			Importaciones		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Todo el mundo	1.4	-2.4	3.6	2.2	-12.0	14.5	2.2	-12.8	13.5
América del Norte	0.1	-2.8	3.0	2.1	-14.8	15.0	-2.4	-16.7	15.7
Estados Unidos	0.0	-2.6	2.8	5.8	-14.0	15.4	-3.7	-16.4	14.8
América del Sur y América Central^a	5.1	-0.2	5.8	0.8	-7.9	6.2	13.2	-16.3	22.7
Europa	0.5	-4.0	1.9	0.2	-14.1	10.8	-0.6	-14.2	9.4
Unión Europea (27)	0.5	-4.2	1.8	0.0	-14.5	11.4	-0.9	-14.2	9.2
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	5.5	-7.1	4.3	2.0	-5.2	10.1	16.4	-25.6	20.6
África	4.8	2.1	4.7	1.2	-4.2	6.5	14.6	-5.0	7.0
Oriente Medio	5.3	0.8	3.8	3.5	-4.3	9.5	14.2	-7.8	7.5
Asia	2.8	-0.2	6.3	5.5	-11.2	23.1	4.7	-7.5	17.6
China	9.6	9.1	10.3	8.5	-10.5	28.4	3.8	2.9	22.1
Japón	-1.2	-6.3	3.9	2.2	-24.8	27.5	-1.0	-12.2	10.0
India	6.4	5.7	9.7	14.4	-6.8	19.9	17.3	-1.0	11.2
Economías recién industrializadas (4) ^b	1.9	-0.8	7.7	4.9	-5.7	21.3	3.5	-11.4	18.0
Pro memoria: economías desarrolladas	0.2	-3.7	2.6	0.8	-15.1	12.9	-1.2	-14.4	10.7
Pro memoria: economías en desarrollo y CEI	5.7	2.1	7.0	4.2	-7.8	16.7	8.5	-10.2	17.9

^aIncluye el Caribe.

^bHong Kong, China; República de Corea; Singapur; y el Taipei Chino.

Fuente: Secretaría de la OMC.

El crecimiento del PIB en los Estados Unidos fue más moderado, de un 2,8 por ciento en 2010, y el del Japón fue de un 3,9 por ciento. Sin embargo, la recuperación del Japón debe considerarse en el contexto de la disminución del 6,3 por ciento de la producción experimentada en 2009, la más grave entre las principales economías industrializadas. Además, el Japón cedió a China su puesto de segunda economía del mundo, según cifras en dólares. No obstante, si se tiene en cuenta el ingreso per cápita, el del Japón fue en 2010 de 44.800 dólares EE.UU., mientras que el de China fue de 4.800 dólares EE.UU.

2. Comercio de mercancías en volumen (es decir, en términos reales)

En volumen (es decir, sin tener en cuenta la influencia de los precios y de los tipos de cambio), las exportaciones mundiales de mercancías aumentaron un 14,5 por ciento en 2010, mientras que las importaciones mundiales aumentaron un 13,5 por ciento. En principio, las exportaciones e importaciones mundiales deberían aumentar aproximadamente al mismo ritmo, con algunas discrepancias de un país a otro debidas a las diferencias en la forma de registrar los datos. El comercio mundial medido por las exportaciones aumentó cuatro veces más rápido que el PIB mundial en 2010, mientras que normalmente el comercio aumenta aproximadamente dos veces más rápido que el PIB (véase el cuadro 1).

La desigual recuperación de la producción provocó una recuperación aún más desigual del comercio. Si bien las exportaciones mundiales de mercancías aumentaron un 14,5 por ciento en volumen, las de las economías desarrolladas aumentaron un 12,9 por ciento y, en conjunto, las de las economías en desarrollo y de la CEI subieron un 16,7 por ciento. El año pasado las importaciones de las economías desarrolladas aumentaron con más lentitud que las exportaciones (un 10,7 por ciento en comparación con un 12,9 por ciento) y en las economías en desarrollo más la CEI se observó la tendencia inversa (un 17,9 por ciento de crecimiento de las importaciones en comparación con un 16,7 por ciento de crecimiento de las exportaciones).

Sólo en Asia y América del Norte las exportaciones crecieron con más rapidez que la media mundial (15,0 y 23,1 por ciento, respectivamente), mientras que el crecimiento fue inferior a la media en Europa (10,8 por ciento), la CEI (10,1 por ciento), el Oriente Medio (9,5 por ciento), África (6,4 por ciento) y América del Sur y Central (6,2 por ciento).

En cuanto a las importaciones, se observó un crecimiento superior al promedio en América del Sur y América Central

(22,7 por ciento), la CEI (20,6 por ciento), Asia (17,6 por ciento) y América del Norte (15,7 por ciento), mientras que el crecimiento fue más lento en Europa (9,4 por ciento), el Oriente Medio (7,5 por ciento) y África (7,1 por ciento).

En 2010, el rápido crecimiento real de las exportaciones de Asia estuvo encabezado por China y el Japón, cuyas exportaciones al resto del mundo aumentaron en un 28 por ciento cada una. Los resultados comerciales de China son aún más impresionantes si se tiene en cuenta que la disminución de sus exportaciones en 2009 equivalió a menos de la mitad que la del Japón (un 11 por ciento en comparación con un 25 por ciento). Entretanto, las exportaciones de los Estados Unidos y de la Unión Europea crecían con más lentitud, a un ritmo del 15,4 y el 11,4 por ciento, respectivamente. Las importaciones subieron un 22,1 por ciento en términos reales en China, un 14,8 por ciento en los Estados Unidos, un 10,0 por ciento en el Japón y un 9,2 por ciento en la Unión Europea.

Las regiones que exportan grandes cantidades de recursos naturales (África, la CEI, el Oriente Medio y América del Sur) experimentaron en 2010 un crecimiento de las exportaciones relativamente bajo en volumen, pero fuerte en dólares. Por ejemplo, las exportaciones de África aumentaron un 6 por ciento en volumen y un 28 por ciento en dólares (véase el Cuadro 1 del Apéndice).

Esto se explica por el aumento de los precios de los productos primarios, que en 2010 volvieron a su trayectoria ascendente, tras caer en 2009. En el cuadro 2 se indica la evolución de los precios de los productos básicos en los últimos años. A pesar de la volatilidad experimentada recientemente, la tendencia general al alza es evidente. Los precios bajaron notablemente en 2009 a medida que se instalaba la recesión mundial, pero volvieron a repuntar cuando se reanudó el crecimiento en 2010. Los aumentos se debieron en buena parte a la creciente demanda de importaciones de las economías en desarrollo de rápido crecimiento, como China y la India. Entre 2000 y 2010, los precios de los metales aumentaron con más rapidez que los de ningún otro grupo de productos primarios, con aumentos medios anuales del 12 por ciento, seguidos de cerca por la energía, con un crecimiento anual del 11 por ciento. Los únicos que se estancaron fueron los precios de las materias primas agrícolas, que aumentaron apenas un 2 por ciento anual en promedio en los diez últimos años.

A diferencia de los productos primarios, los precios de los productos manufacturados aumentaron muy poco en 2010. Los índices de precios a la exportación y la importación pueden variar mucho de un país a otro pero, a título de ejemplo, los precios de las importaciones de productos

Cuadro 2: Precios de exportación de determinados productos primarios, 2000-2010 (Variación porcentual anual)

	2008	2009	2010	2000-10	2005-10
Todos los productos básicos	28	-30	26	10	9
Metales	-8	-20	48	13	15
Bebidas ^a	23	2	14	9	12
Alimentos	23	-15	12	6	8
Materias primas agrícolas	-1	-17	33	2	5
Energía	40	-37	26	11	8

^aComprenden café, cacao en grano y té.

Fuente: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales.

distintos de los combustibles en los Estados Unidos casi no variaron en 2010 en comparación con 2009 (una subida del 2,7 por ciento en 2010 tras caer un 3 por ciento en 2009) y los precios de las importaciones de China (en las que predominan las manufacturas) bajaron un 0,1 por ciento. Esto significa que las cifras nominales del comercio correspondientes a los exportadores de recursos naturales se reducirían marcadamente si se calcularan las estimaciones en volumen, mientras que el crecimiento real del comercio de los países que exportan fundamentalmente manufacturas se aproximaría bastante a su tasa nominal de crecimiento.

El aumento de los precios de los productos básicos hizo que aumentaran los ingresos en divisas en las regiones que exportan una gran cantidad de esos productos y ello contribuyó a estimular las importaciones, sobre todo en América del Sur y América Central, donde el volumen de las importaciones subió un 22,7 por ciento en 2010, y en la CEI, donde las importaciones aumentaron un 20,6 por ciento. El crecimiento en volumen de las importaciones de África fue el más bajo de todas las regiones el año pasado, de un 7,0 por ciento, a pesar de la gran parte que corresponde a combustibles y productos de la minería en las exportaciones totales del continente (64 por ciento en 2009 y 71 por ciento en 2008, cuando los precios de los productos básicos eran más altos).

Este aumento relativamente pequeño puede explicarse en parte por el hecho de que las importaciones africanas no disminuyeron mucho en 2009 (África registró la menor disminución de todas las regiones, de un -5,0 por ciento), por lo que hubo menos demanda insatisfecha de importaciones el año siguiente. Además, no todos los países africanos son grandes exportadores de combustibles y productos de la minería, que fue el sector que experimentó los mayores aumentos de precio. Entre los importadores netos de estos productos están Etiopía, Kenya, Marruecos y Tanzania, entre otros. A diferencia de los exportadores de recursos naturales, estos países no se beneficiaron del aumento de los ingresos de exportación.

Aunque Sudáfrica es un exportador neto de productos de la minería, es importador neto de combustibles, que representaron algo más del 21 por ciento de las importaciones totales de mercancías del país en 2009 (el porcentaje es el mismo para Kenya y Marruecos, mientras que el de Tanzania es del 23 por ciento).

3. Comercio de mercancías y de servicios comerciales, en valor (es decir, en dólares)

Como resultado del aumento de los precios de los productos básicos y de la depreciación de la moneda estadounidense (que

bajó en promedio un 3,5 por ciento frente a las principales monedas en 2010, según las estadísticas de la Reserva Federal de los Estados Unidos sobre el tipo de cambio efectivo nominal), el crecimiento del comercio mundial en 2010 en dólares fue superior a su crecimiento en volumen. Las exportaciones mundiales de mercancías aumentaron un 22 por ciento, de 12,5 billones a 15,2 billones de dólares EE.UU. en un solo año, mientras que las exportaciones mundiales de servicios comerciales aumentaron un 8 por ciento, de 3,4 billones a 3,7 billones de dólares EE.UU. (véase el cuadro 3).¹

El hecho de que el comercio de mercancías aumentara con más rapidez que el de servicios se explica en parte porque en 2009 los servicios habían bajado menos (sólo el 12 por ciento, en comparación con el 22 por ciento en el caso de las mercancías), de modo que el crecimiento de los servicios no tuvo que ser superior a la media para volver a registrar los niveles anteriores. El crecimiento medio anual en valor del comercio de mercancías y del comercio de servicios comerciales entre 2005 y 2010 fue idéntico, del 8 por ciento.

En 2010 las exportaciones mundiales de bienes y servicios comerciales en dólares corrientes de los Estados Unidos se recuperaron con más rapidez que el PIB mundial, como resultado de lo cual la relación comercio mundial-PIB aumentó considerablemente tras disminuir aún más marcadamente en 2009 (véase el gráfico 3). Aunque en 2010 se situó en 124, seguía estando por debajo del punto álgido alcanzado en 2008, que fue de 132, pero el valor de 2010 seguía siendo alto si se mide por los valores históricos.

Comercio de mercancías

Las exportaciones nominales de mercancías de las economías desarrolladas subieron un 16 por ciento en 2010, a 8,2 billones de dólares EE.UU., en comparación con 7,0 billones de dólares EE.UU. en 2009. Sin embargo, como esta tasa de aumento fue inferior a la media mundial, del 22 por ciento, la parte de las exportaciones mundiales de mercancías correspondiente a los países desarrollados bajó al 55 por ciento, el nivel más bajo jamás alcanzado.

No cabría decir que esta disminución se debe sobre todo a la subida de los precios de los productos primarios exportados predominantemente por países en desarrollo, porque los precios de esos productos fueron aún más altos en 2008, pero la parte correspondiente a los países desarrollados en el comercio mundial en ese momento también era más alta, casi del 58 por ciento.

Lo mismo se aplica a las importaciones, dado que las importaciones de las economías desarrolladas aumentaron un 16 por ciento, hasta llegar a 8,9 billones de dólares EE.UU.,

Cuadro 3: Exportaciones mundiales de mercancías y servicios comerciales, 2005-2010 (En miles de millones de dólares y variación porcentual anual)

	Valor		Variación porcentual anual		
	2010	2008	2009	2010	2005-10
Mercancías ^a	15'238	15	-22	22	8
Servicios comerciales	3'665	13	-12	8	8
Transporte	783	16	-23	14	7
Viajes	936	10	-9	8	6
Otros servicios comerciales	1'945	13	-8	6	9

Fuente: Secretaría de la OMC.

^aIncluye importantes reexportaciones o importaciones destinadas a la reexportación.

Gráfico 3: Relación entre las exportaciones mundiales de mercancías y servicios comerciales y el PIB, 1980-2010 (Índice, 2000 = 100)



Fuente: FMI, para el PIB mundial; Secretaría de la OMC para el comercio mundial de mercancías y servicios comerciales.

mientras que su proporción en las importaciones mundiales disminuyó al 59 por ciento, del 61 por ciento, en 2009, y el 63 por ciento en 2008.

En 2010, todas las regiones de la OMC experimentaron aumentos de 2 dígitos del valor en dólares de las exportaciones y de las importaciones, en parte gracias al aumento de los precios del combustible y de otros productos básicos (véase el cuadro 1 del apéndice).

Los principales exportadores de mercancías en 2010 fueron China (1,58 billones de dólares EE.UU., o el 10 por ciento de las exportaciones mundiales), los Estados Unidos (1,28 billones de dólares EE.UU., el 8 por ciento del total mundial), Alemania (1,27 billones de dólares EE.UU., o el 8 por ciento del total mundial), el Japón (770.000 millones de dólares EE.UU., o el 5 por ciento del total mundial) y los Países Bajos (572.000 millones de dólares EE.UU., o el 3,8 por ciento del total mundial). Los Estados Unidos se adelantaron a Alemania y pasaron a ser el segundo exportador más importante, un año después de que Alemania cediera el primer puesto a China (véase el cuadro 3 del apéndice).

Los principales importadores de mercancías fueron los Estados Unidos (1,97 billones de dólares EE.UU., o el 13 por ciento de las importaciones mundiales), China (1,40 billones, el 9 por ciento de las importaciones mundiales), Alemania (1,07 billones, el 7 por ciento de las importaciones mundiales), el Japón (693.000 millones, el 4,5 por ciento de las importaciones mundiales) y Francia (606.000 millones, el 4 por ciento de las importaciones mundiales).

Si no se tiene en cuenta el comercio entre los 27 miembros de la Unión Europea y se considera ésta como una entidad única, los principales exportadores fueron la Unión Europea (1,79 billones de dólares EE.UU., el 15 por ciento del total), China (13 por ciento), los Estados Unidos (11 por ciento), el Japón (6,5 por ciento) y la República de Corea (4 por ciento).

Los principales importadores, excluido el comercio dentro de la UE, fueron la Unión Europea (1,98 billones de dólares EE.UU., o el 16,5 por ciento de las importaciones mundiales), los Estados Unidos (16 por ciento), China (12 por ciento), el Japón (6 por ciento) y la República de Corea (425.000 millones de dólares EE.UU., o el 3,5 por ciento del total mundial). En realidad, las importaciones totales de

Hong Kong fueron superiores a las de Corea (442.000 millones de dólares EE.UU.), pero sus importaciones definitivas fueron inferiores (116.000 millones de dólares EE.UU.) (véase el cuadro 4 del apéndice).

Servicios comerciales

Las exportaciones mundiales de servicios comerciales aumentaron un 8 por ciento, hasta llegar a 3,67 billones de dólares EE.UU. en 2010, tras bajar un 12 por ciento en 2009 (véase el cuadro 3).

El transporte fue el componente de más rápido crecimiento de las exportaciones de servicios comerciales en 2010, con un aumento del 14 por ciento, hasta alcanzar 782.800 millones de dólares EE.UU. No es sorprendente que los servicios de transporte crecieran con más rapidez que los demás, ya que están estrechamente relacionados con el comercio de mercancías, que el año pasado experimentó un crecimiento récord. Los viajes aumentaron al mismo ritmo que los servicios comerciales en conjunto, mientras que otros servicios comerciales (incluidos los financieros) crecieron con más lentitud.

En 2010, las exportaciones de América del Norte ascendieron a 599.000 millones de dólares EE.UU., mientras que el valor de las importaciones de la región ascendió a 471.000 millones. Tanto las exportaciones como las importaciones subieron un 9 por ciento en un año, pero México sólo registró un crecimiento del 5 por ciento de las exportaciones (véase el cuadro 2 del apéndice).

Las exportaciones de América del Sur y América Central aumentaron un 11 por ciento, hasta llegar a 111.000 millones de dólares EE.UU., pero las importaciones aumentaron más del doble (23 por ciento), hasta llegar a 135.000 millones. Tanto las exportaciones como las importaciones del Brasil aumentaron más que la media regional (15 y 35 por ciento, respectivamente), y se registraron tasas de crecimiento particularmente elevadas en el caso de las importaciones de servicios de transporte (42 por ciento) y de viajes (51 por ciento), en parte debido a la fortaleza del real.

Tanto las exportaciones como las importaciones de Europa fueron superiores a las de las demás regiones en 2010 (1,72 billones y 1,5 billones de dólares EE.UU.,

respectivamente), pero también fueron las menos dinámicas, con un crecimiento de sólo el 2 por ciento de las exportaciones y del 1 por ciento de las importaciones. Estos malos resultados de Europa pueden explicarse por la debilidad de los servicios de viajes, que disminuyeron un 3 por ciento en lo que respecta a las exportaciones, y un 2 por ciento a las importaciones.

En 2010, las exportaciones de los países de la CEI aumentaron un 10 por ciento, hasta alcanzar 78.000 millones de dólares EE.UU. Las importaciones también aumentaron un 14 por ciento, a 105.000 millones de dólares EE.UU. El crecimiento de las exportaciones rusas, del 6 por ciento, se vio impulsado por los servicios de transporte.

Entretanto, África exportó 86.000 millones de dólares EE.UU. de servicios comerciales, un 11 por ciento más que en 2009. Las importaciones del continente aumentaron un 12 por ciento, hasta 141.000 millones de dólares EE.UU. En Sudáfrica, los ingresos por concepto de viajes aumentaron un 24 por ciento debido al gran número de visitantes extranjeros que presenciaron la Copa Mundial de la FIFA.

En 2010 el Oriente Medio exportó 103.000 millones de dólares EE.UU. de servicios comerciales e importó 185.000 millones. Tanto las exportaciones como las importaciones aumentaron un 9 por ciento anual.

Por último, Asia exportó 963.000 millones de dólares EE.UU. de servicios en 2010 e importó una cantidad parecida, 961.000 millones de dólares EE.UU. Las exportaciones e importaciones aumentaron un 21 y un 20 por ciento, respectivamente. El transporte fue el sector más dinámico, con una tasa de crecimiento del 26 por ciento tanto de las exportaciones como de las importaciones. Las exportaciones de viajes también aumentaron rápidamente, un 25 por ciento. Además, otros servicios comerciales aumentaron un 17 por ciento, y representan ahora la mitad de las exportaciones de la región.

Los Estados Unidos exportaron 515.000 millones de dólares EE.UU. de servicios comerciales en 2010, o el 14 por ciento del total mundial, con lo que se convirtieron en el mayor exportador del mundo. Entre los cinco primeros exportadores están Alemania (230.000 millones de dólares EE.UU., o el 6 por ciento de las exportaciones mundiales), el Reino Unido (227.000 millones de dólares EE.UU., también el 6 por ciento de las exportaciones mundiales), China (170.000 millones de dólares EE.UU., o el 5 por ciento del total mundial) y Francia (140.000 millones de dólares EE.UU., o el 4 por ciento de las exportaciones mundiales) (véase el cuadro 5 del apéndice).

Los Estados Unidos también fueron el principal importador, con compras de 358.000 millones de dólares EE.UU. a proveedores extranjeros, lo que equivale al 10 por ciento de las importaciones mundiales. A continuación figuran Alemania (256.000 millones de dólares EE.UU., o el 7 por ciento del total mundial), China (192.000 millones de dólares EE.UU., 5,5 por ciento del total mundial), el Reino Unido (156.000 millones de dólares EE.UU., 4,5 por ciento de las importaciones mundiales) y el Japón (155.000 millones de dólares EE.UU., 4,5 por ciento de las importaciones mundiales).

China reemplazó a Francia como cuarto principal exportador de servicios comerciales y Alemania superó al Reino Unido, ocupando el segundo lugar. China también mejoró su posición en lo que respecta a las importaciones y ahora ocupa el tercer puesto, en el que sustituyó al Reino Unido.

Si se excluye el comercio dentro de la UE, la Unión Europea pasa a ser el principal exportador mundial, con exportaciones de servicios al resto del mundo por un total de 684.000 millones de dólares EE.UU. en 2010, es decir el 25 por ciento del comercio mundial. A continuación figuran los Estados Unidos (con el 18 por ciento del total mundial reducido), China (con el 6 por ciento), el Japón (con el 5 por ciento) y Singapur (con el 4 por ciento).

La Unión Europea también es el principal importador si se excluye el comercio dentro de la UE. En 2010 sus importaciones procedentes de países no miembros de la UE ascendieron a 598.000 millones de dólares EE.UU., es decir el 22 por ciento del comercio mundial. Ocupan los cuatro puestos siguientes los Estados Unidos (13 por ciento del comercio mundial), China (7 por ciento), el Japón (6 por ciento) y la India (4 por ciento).

4. Evolución sectorial

Los precios de las manufacturas objeto de comercio tendieron a ser más estables que los de los productos primarios, tanto antes como después de la crisis económica, de modo que las variaciones de las corrientes nominales de comercio reflejan bastante bien la evolución cuantitativa. Esto es importante porque la composición del comercio por productos fue uno de los factores determinantes de la magnitud de la disminución de las exportaciones y las importaciones de diversos países en 2009, y lo mismo sucedió durante la recuperación de 2010.

En el gráfico 4 se indican los índices del comercio mundial trimestral estimado de manufacturas, por producto. A fines de 2010 las exportaciones de manufacturas acababan de volver a un nivel que se aproximaba al máximo registrado antes de la crisis, y algunas categorías, como los productos de la industria del automóvil y el hierro y el acero, seguían estando muy por debajo de los niveles máximos registrados a mediados de 2008.

Las exportaciones mundiales de equipo de oficina y telecomunicaciones disminuyeron menos que otros productos durante la crisis, pero desde entonces han aumentado más. Las exportaciones de equipo de oficina y telecomunicaciones aumentaron casi un 73 por ciento entre el primer trimestre de 2009 y el cuarto trimestre de 2010, y los productos de la industria del automóvil aumentaron de forma parecida (71 por ciento).

Sin embargo, los productos de la industria del automóvil disminuyeron mucho más durante la crisis (un 51 por ciento comparado con el 30 por ciento en el caso del equipo de oficina y de telecomunicaciones), de modo que para fines de 2010 sólo estaban un 5 por ciento por encima de los niveles registrados a principios de 2007, mientras que el comercio mundial de equipo de oficina y telecomunicaciones había aumentado un 37 por ciento. En conjunto, el comercio de manufacturas aumentó un 46 por ciento entre el primer trimestre de 2009 y el cuarto trimestre de 2010.

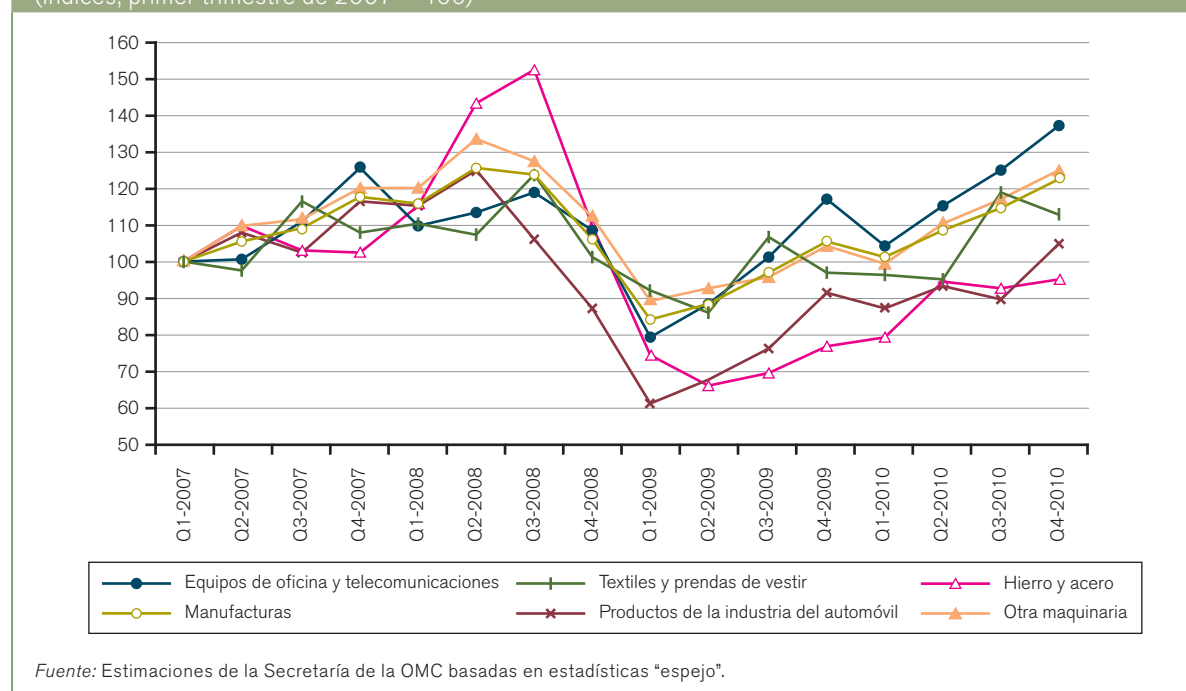
La parte de las exportaciones de las economías en desarrollo correspondiente a equipo de oficina y telecomunicaciones es mayor que su parte de las exportaciones de las economías desarrolladas (15 por ciento en 2008 en el caso de las primeras, 7 por ciento para las últimas) y corresponde a los productos de la industria del automóvil una proporción mayor de las exportaciones de las economías desarrolladas (el 11 por ciento en comparación con el 4 por ciento de las economías en desarrollo), por lo que quizás no es sorprendente que las exportaciones de los países desarrollados hayan ido a la zaga de las de los países en desarrollo desde la crisis.

El comercio mundial de textiles y prendas de vestir no fluctuó tanto como el de otros productos en 2009 (bajó un 14 por ciento) y en 2010 (subió un 11 por ciento), pero la categoría "otra maquinaria" siguió la tendencia de las manufacturas totales casi a la perfección. Esto se debe en parte a su cuota de mercado relativamente grande del comercio de manufacturas (en torno al 13 por ciento en 2009), pero también a que está constituida fundamentalmente por bienes de inversión (maquinaria industrial, equipo de generación de energía eléctrica, etc.), que son bienes muy sensibles a las condiciones económicas y están estrechamente relacionados con la producción. En torno al 4

por ciento del comercio de manufacturas está compuesto de bienes de consumo duraderos distintos de los automóviles (en su mayoría aparatos electrodomésticos).

Debido a la insuficiencia de datos, no es posible decir por el momento si el comercio mundial se regionalizó más o menos en 2010, pero sí obtener alguna indicación considerando el sector del automóvil, en el que se dispone de datos del comercio trimestral por interlocutor para la totalidad de los principales países y regiones exportadores.

Gráfico 4: Exportaciones mundiales de manufacturas, por producto, 2007-2010
(Índices, primer trimestre de 2007 = 100)



Cuadro 4: Exportaciones de productos de la industria del automóvil por principales regiones exportadoras, 2008-2010 (En miles de millones de dólares y en porcentaje)

	Valor de las exportaciones al resto del mundo	Valor de las exportaciones intra-regionales	Valor de las exportaciones extra-regionales	Proporción del comercio intrarregional en las exportaciones al resto del mundo			Variación % anual de las exportaciones al resto del mundo		Variación % anual de las exportaciones intrarregionales		Variación % anual de las exportaciones extrarregionales	
	2010	2010	2010	2008	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
América del Norte												
Productos de la industria del automóvil	205.3	156.6	48.7	72.2	75.6	76.3	-32	43	-28	45	-40	39
Vehículos	132.4	94.2	38.1	66.4	70.7	71.2	-33	45	-29	46	-42	42
Piezas y componentes	73.0	62.4	10.6	83.1	84.4	85.5	-29	41	-28	43	-34	31
Europa												
Productos de la industria del automóvil	538.8	385.9	153.0	75.2	77.1	71.6	-31	18	-29	10	-36	46
Vehículos	351.1	247.3	103.7	73.5	76.5	70.5	-32	16	-29	7	-39	46
Piezas y componentes	187.8	138.5	49.2	78.6	78.3	73.8	-29	22	-29	15	-28	47
Asia												
Productos de la industria del automóvil	276.5	89.8	186.7	24.5	31.8	32.5	-34	45	-14	48	-40	43
Vehículos	170.7	43.9	126.8	17.6	24.0	25.7	-41	45	-19	55	-45	42
Piezas y componentes	105.8	45.9	59.9	39.5	44.2	43.4	-19	44	-10	42	-26	46

Fuente: Estimaciones de la Secretaría de la OMC basadas en datos mensuales en la base de datos GTA de Global Trade Information Services.

El cuadro 4 contiene estimaciones preliminares de las exportaciones de productos de la industria del automóvil de América del Norte, Europa y Asia de 2008 a 2010, incluidas las corrientes comerciales intrarregionales y extrarregionales. En Asia y América del Norte, las exportaciones de productos de la industria del automóvil se efectuaron cada vez más a nivel intrarregional entre 2008 y 2010, y la parte del comercio intrarregional correspondiente a América del Norte aumentó del 72 al 76 por ciento y la de Asia del 24 al 32 por ciento.

En cambio, en 2009 Europa exportó más a otros países europeos, pero en 2010 exportó más a otros países ajenos a la UE. Entre las razones de esto cabe mencionar la escasa demanda dentro de Europa a causa de la tasa relativamente baja de crecimiento del PIB del continente y el auge de las exportaciones de Alemania a China.

El valor de las exportaciones totales de productos de la industria del automóvil de Alemania aumentó un 25 por ciento, de 159.700 millones de dólares EE.UU. en 2009 a 199.600 millones de dólares EE.UU. en 2010. Sin embargo, durante ese mismo período las exportaciones a China se duplicaron, de 8.700 millones a 17.600 millones de dólares EE.UU. Además, si bien las exportaciones de Alemania al resto del mundo disminuyeron un 34 por ciento en 2009, las exportaciones a China aumentaron un 12 por ciento. Como resultado de ello, China ha pasado a ser el tercer mercado más importante para los automóviles alemanes, después de los Estados Unidos y el Reino Unido.

Las exportaciones de automóviles y de sus piezas evolucionaron de forma parecida en América del Norte y también en Europa, pero de forma algo diferente en Asia, en 2010, ya que las exportaciones de vehículos de la región se dirigieron en su mayoría a otros países de la región mientras que hubo más comercio de piezas y componentes con países no pertenecientes a la región.

5. Balanzas comerciales y tipos de cambio

En 2010 los desequilibrios comerciales de las principales economías se intensificaron, a medida que las exportaciones y las importaciones repuntaban a partir de sus niveles deprimidos de 2009. No obstante, en la mayoría de los países, la diferencia entre exportaciones e importaciones era menor después de la crisis que antes (véase el gráfico 1 del apéndice)

El déficit mensual del comercio de los Estados Unidos aumentó de un nivel bajo de 32.000 millones de dólares EE.UU. en febrero de 2009 a una media mensual de unos 62.000 millones de dólares EE.UU. en la segunda mitad de 2010, y el déficit anual aumentó un 26 por ciento en comparación con 2009. Sin embargo, el déficit de 2010, de unos 690.000 millones de dólares EE.UU., fue un 22 por ciento inferior correspondiente de 2008, que fue de 882.000 millones de dólares EE.UU.

El excedente del comercio de mercancías de China en 2010 ascendió a un total de 183.000 millones de dólares EE.UU., alrededor de un 7 por ciento menos que los 196.000 millones de dólares EE.UU. registrados en 2009, y un 39 por ciento menos que el excedente de casi 300.000 millones de dólares EE.UU. registrado en 2008. La Unión Europea registró un déficit de su comercio con el resto del mundo de 190.000 millones de dólares EE.UU. en 2010, lo que representa un aumento del 26 por ciento a partir de 2009, pero una disminución del 49 por ciento con respecto a los 375.000 millones registrados en 2008.

El Japón constituyó una excepción a la tendencia a déficit/superávit del comercio más pequeños después de la crisis financiera. En 2008, el país registró un excedente de las exportaciones respecto de las importaciones de 19.000 millones de dólares EE.UU., pero esta cifra casi se cuadruplicó para llegar a 77.000 millones de dólares EE.UU. en 2010.

En lo que respecta a los tipos de cambio, para febrero de 2011 el yuan se había apreciado en términos nominales frente al dólar de los Estados Unidos en torno a un 3,8 por ciento a partir de su nivel anterior. Sin embargo, la apreciación real frente al dólar se está acelerando a causa del aumento de la inflación en China. El tipo de cambio efectivo real de China (es decir, ajustado en función de la inflación), en comparación con una amplia cesta de monedas, aumentó un 1,3 por ciento en 2010 según índices proporcionados por J.P. Morgan. A título de comparación, durante ese mismo período el dólar de los Estados Unidos registró una depreciación efectiva real del 5 por ciento frente a las monedas de sus interlocutores comerciales.

Gráfico 5: Tipos de cambio nominales del dólar, enero de 2000-febrero de 2011
(Índices de dólares EE.UU. por unidad de moneda nacional, 2000 = 100)



En 2010 el yen se apreció casi un 7 por ciento en términos nominales frente al dólar, pero su tipo efectivo real sólo aumentó en menos del 1 por ciento a causa de la disminución del nivel de precios en el Japón (es decir, de la deflación). Esto hace pensar que la apreciación del yen no perjudicó la competitividad de las mercancías japonesas en los mercados mundiales.

En cambio, las fuertes apreciaciones nominales del real brasileño (12 por ciento) y el won coreano (10 por ciento) frente al dólar estuvieron acompañadas de grandes aumentos efectivos reales (del 15 y el 9 por ciento, respectivamente), que habrían hecho que aumentara el costo de las mercancías procedentes de estos países en comparación con las exportaciones de otros países (véase el gráfico 5).

Notas finales

- 1 Las exportaciones mundiales de mercancías, medidas sobre la base de la balanza de pagos, como los servicios, también aumentaron un 22 por ciento en 2010.

Apéndice – Cuadros y gráficos

Apéndice – Cuadro 1: Comercio mundial de mercancías, por región y en determinadas economías, 2010
(En miles de millones de dólares y en porcentaje)

	Exportaciones					Importaciones				
	Valor	Variación porcentual anual				Valor	Variación porcentual anual			
	2010	2005-10	2008	2009	2010	2010	2005-10	2008	2009	2010
Todo el mundo	14,855	8	15	-23	22	15,050	7	16	-23	21
América del Norte	1,964	6	11	-21	23	2,681	3	8	-25	23
Estados Unidos	1,278	7	12	-18	21	1,968	3	7	-26	23
Canadá ^a	387	1	9	-31	22	402	4	7	-21	22
México	298	7	7	-21	30	311	6	10	-24	29
América del Sur y América Central^b	575	10	21	-24	25	576	14	30	-26	30
Brasil	202	11	23	-23	32	191	20	44	-27	43
Otros países de América Central y del Sur ^b	373	9	20	-25	22	385	12	25	-25	24
Europa	5,626	5	12	-22	12	5,841	5	13	-25	13
Unión Europea (27)	5,147	5	11	-22	12	5,337	5	12	-25	12
Alemania	1,269	5	9	-23	13	1,067	7	12	-22	15
Francia	521	2	10	-21	7	606	4	13	-22	8
Países Bajos	572	7	16	-22	15	517	7	18	-24	17
Reino Unido	405	1	5	-23	15	558	2	2	-24	15
Italia	448	4	9	-25	10	484	5	10	-26	17
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	588	11	35	-36	30	414	14	32	-33	24
Federación de Rusia ^a	400	10	33	-36	32	248	15	31	-34	30
África	500	10	29	-30	28	463	13	28	-15	14
Sudáfrica	82	10	16	-24	33	94	9	14	-27	29
África, excepto Sudáfrica	418	10	31	-31	28	369	14	33	-12	11
Países exportadores de petróleo ^c	277	9	34	-38	31	138	14	39	-9	4
Países no exportadores de petróleo	141	12	24	-14	21	231	13	29	-14	15
Oriente Medio	916	11	34	-31	30	572	11	28	-15	13
Asia	4,685	11	15	-18	31	4,503	11	21	-20	32
China	1,578	16	17	-16	31	1,395	16	18	-11	39
Japón	770	5	9	-26	33	693	6	23	-28	25
India	216	17	30	-15	31	323	18	40	-20	25
Economías de reciente industrialización (4) ^d	1,111	9	10	-17	30	1,103	9	17	-24	33
Pro memoria:										
MERCOSUR ^e	282	11	24	-22	30	267	19	41	-28	43
ASEAN ^f	1,052	10	14	-18	29	950	10	21	-23	31
EU (27), comercio extracomunitario	1,787	6	13	-21	17	1,977	6	17	-27	18
Países menos adelantados (PMA)	164	15	32	-24	28	174	15	30	-5	13

^aImportaciones según valores FOB.

^bIncluye la región del Caribe. Véase la composición de los grupos de países en las Notas Técnicas de las Estadísticas del Comercio Internacional de la OMC, 2010.

^cArgelia, Angola, Camerún, Chad, Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón, Libia, Nigeria, Sudán.

^dHong Kong, China; República de Corea; Singapur; y Taipei Chino.

^eMercado Común del Cono Sur: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

^fAsociación de Naciones del Asia Sudoriental: Brunei Darussalam; Camboya; Filipinas; Indonesia; Malasia; Myanmar; República Democrática Popular Lao; Singapur; Tailandia; y Viet Nam.

Fuente: Secretaría de la OMC.

Apéndice – Cuadro 2: **Exportaciones mundiales de servicios comerciales, por región y en algunos países, 2010** (En miles de millones de dólares y en porcentaje)

	Exportaciones					Importaciones				
	Valor	Variación porcentual anual				Valor	Variación porcentual anual			
	2010	2005-10	2008	2009	2010	2010	2005-10	2008	2009	2010
Todo el mundo	3,665	8	13	-12	8	3,505	8	14	-11	9
América del Norte	599	7	9	-8	9	471	6	9	-9	9
Estados Unidos	515	8	10	-7	8	358	6	9	-8	7
América del Sur y América Central^a	111	10	15	-8	11	135	14	21	-9	23
Brasil	30	15	27	-9	15	60	22	28	-1	35
Europa	1,724	6	12	-14	2	1,504	6	12	-13	1
Unión Europea (27)	1,553	6	11	-15	2	1,394	5	12	-13	1
Alemania	230	7	15	-12	2	256	4	11	-12	1
Reino Unido	227	2	0	-19	0	156	0	-1	-19	-1
Francia	140	3	12	-14	-1	126	3	9	-10	0
Países Bajos	111	4	13	-9	0	109	5	14	-3	1
España	121	5	12	-14	-1	85	5	9	-17	-1
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	78	14	27	-17	10	105	12	26	-19	14
Federación de Rusia	44	12	30	-19	6	70	13	30	-20	18
Ucrania	16	12	27	-23	20	11	10	43	-30	0
África	86	9	14	-9	11	141	14	30	-12	12
Egipto	24	10	25	-14	12	13	6	25	-22	-1
Sudáfrica	14	5	-8	-6	21	18	9	2	-13	25
Marruecos	12	10	12	-7	1	6	14	24	-6	15
Oriente Medio	103	...	...	-3	9	185	...	...	-8	9
Israel	24	7	15	-10	11	17	5	13	-14	3
Asia	963	12	16	-11	21	961	11	16	-10	20
China ^b	170	18	20	-12	32	192	18	22	0	22
Japón	138	6	15	-14	9	155	5	13	-12	6
India	110	...	20	-13	...	117	...	25	-9	...
Singapore	112	15	17	-6	20	96	12	17	-9	21
Corea, República de	82	11	25	-19	13	93	10	14	-17	17
Hong Kong, China	108	11	9	-6	25	51	9	11	-5	15
Australia	48	9	12	-8	17	50	11	21	-15	22
Pro memoria										
EU (27), comercio extracomunitario	684	7	12	-14	5	598	7	16	-13	6

^aIncluye la región del Caribe. Véase la composición de los grupos de países en los metadatos del capítulo IV de las Estadísticas del Comercio Internacional de la OMC, 2010.

^bEstimación preliminar.

Nota: Los datos correspondientes a los 50 países que representan más de dos tercios del comercio mundial de servicios comerciales, disponibles a principios de marzo, son datos provisionales relativos a todo el año; las estimaciones correspondientes a la mayoría de los demás países están basadas en datos relativos a los primeros tres trimestres.

Fuente: Secretaría de la OMC.

Apéndice – Cuadro 3: **Comercio de mercancías: principales exportadores e importadores, 2010**
(En miles de millones de dólares y en porcentaje)

Orden	Exportadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual	Orden	Importadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual
1	China	1,578	10.4	31	1	Estados Unidos	1,968	12.8	23
2	Estados Unidos	1,278	8.4	21	2	China	1,395	9.1	39
3	Alemania	1,269	8.3	13	3	Alemania	1,067	6.9	15
4	Japón	770	5.1	33	4	Japón	693	4.5	25
5	Países Bajos	572	3.8	15	5	Francia	606	3.9	8
6	Francia	521	3.4	7	6	Reino Unido	558	3.6	15
7	Corea, República de	466	3.1	28	7	Países Bajos	517	3.4	17
8	Italia	448	2.9	10	8	Italia	484	3.1	17
9	Bélgica	411	2.7	11	9	Hong Kong, China	442	2.9	25
						– importaciones definitivas ^a	116	0.8	31
10	Reino Unido	405	2.7	15	10	Korea, Republic of	425	2.8	32
11	Hong Kong, China	401	2.6	22	11	Canadá ^b	402	2.6	22
	– exportaciones nacionales ^a	18	0.1	7					
	– reexportaciones ^a	383	2.5	23					
12	Federación de Rusia	400	2.6	32	12	Bélgica	390	2.5	11
13	Canadá	387	2.5	22	13	India	323	2.1	25
14	Singapur	352	2.3	30	14	España	312	2.0	6
	– domestic exports	183	1.2	32					
	– re-exports	169	1.1	28					
15	México	298	2.0	30	15	Singapur	311	2.0	26
						– importaciones definitivas ^c	142	0.9	24
16	Taipei Chino	275	1.8	35	16	México	311	2.0	29
17	Arabia Saudita ^a	254	1.7	32	17	Taipei Chino	251	1.6	44
18	España	245	1.6	8	18	Federación de Rusia ^b	248	1.6	30
19	Emiratos Árabes Unidos ^a	235	1.5	27	19	Australia	202	1.3	22
20	India	216	1.4	31	20	Brasil	191	1.2	43
21	Australia	212	1.4	38	21	Turquía	185	1.2	32
22	Brasil	202	1.3	32	22	Tailandia	182	1.2	36
23	Malasia	199	1.3	26	23	Suiza	176	1.1	13
24	Suiza	195	1.3	13	24	Polonia	174	1.1	16
25	Tailandia	195	1.3	28	25	Emiratos Árabes Unidos ^a	170	1.1	13
26	Suecia	158	1.0	21	26	Malasia	165	1.1	33
27	Indonesia	158	1.0	32	27	Austria	159	1.0	11
28	Polonia	156	1.0	14	28	Suecia	148	1.0	23
29	Austria	152	1.0	11	29	Indonesia	132	0.9	46
30	República Checa	133	0.9	18	30	República Checa	126	0.8	20
	Total de las economías enumeradas^d	12,541	82.3	-		Total de las economías enumeradas^d	12,712	82.7	-
	Todo el mundo^d	15,238	100.0	22		Todo el mundo^d	15,376	100.0	21

^aEstimaciones de la Secretaría.

^bImportaciones según valores FOB.

^cPor importaciones definitivas de Singapur se entiende las importaciones menos las reexportaciones.

^dIncluye un volumen considerable de reexportaciones o importaciones destinadas a la reexportación.

Fuente: Secretaría de la OMC.

Apéndice – Cuadro 4: Comercio de mercancías: principales exportadores e importadores, con excepción del comercio intra-UE(27), 2010 (En miles de millones de dólares y en porcentaje)

Orden	Exportaciones	Valor	Parte	Variación porcentual anual	Orden	Importadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual
1	Exportaciones extra-UE(27)	1,787	15.0	17	1	Importaciones extra-UE(27)	1,977	16.5	18
2	China	1,578	13.3	31	2	Estados Unidos	1,968	16.4	23
3	Estados Unidos	1,278	10.8	21	3	China	1,395	11.6	39
4	Japón	770	6.5	33	4	Japón	693	5.8	25
5	Corea, República de	466	3.9	28	5	Hong Kong, China	442	3.7	25
						– importaciones definitivas ^a	116	1.0	31
6	Hong Kong, China	401	3.4	22	6	Corea, República de	425	3.5	32
	– exportaciones nacionales ^a	18	0.2	7					
	– reexportaciones ^a	383	3.2	23					
7	Federación de Rusia	400	3.4	32	7	Canadá ^b	402	3.3	22
8	Canadá	387	3.3	22	8	India	323	2.7	25
9	Singapur	352	3.0	30	9	Singapur	311	2.6	26
	– exportaciones nacionales	183	1.5	32		– importaciones definitivas ^c	142	1.2	24
	– reexportaciones	169	1.4	28					
10	México	298	2.5	30	10	México	311	2.6	29
11	Taipei Chino	275	2.3	35	11	Taipei Chino	251	2.1	44
12	Reino de la Arabia Saudita ^a	254	2.1	32	12	Federación de Rusia ^b	248	2.1	30
13	Emiratos Árabes Unidos ^a	235	2.0	27	13	Australia	202	1.7	22
14	India	216	1.8	31	14	Brasil	191	1.6	43
15	Australia	212	1.8	38	15	Turquía	185	1.5	32
16	Brasil	202	1.7	32	16	Tailandia	182	1.5	36
17	Malasia	199	1.7	26	17	Suiza	176	1.5	13
18	Suiza	195	1.6	13	18	Emiratos Árabes Unidos ^a	170	1.4	13
19	Tailandia	195	1.6	28	19	Malasia	165	1.4	33
20	Indonesia	158	1.3	32	20	Indonesia	132	1.1	46
21	Noruega	132	1.1	9	21	Reino de la Arabia Saudita ^a	102	0.8	7
22	Turquía	114	1.0	12	22	Sudáfrica	94	0.8	29
23	Irán, República Islámica del ^a	101	0.8	28	23	Viet Nam	85	0.7	21
24	Sudáfrica	82	0.7	33	24	Noruega	77	0.6	11
25	Nigeria ^a	79	0.7	49	25	Irán, República Islámica del ^a	63	0.5	24
26	Viet Nam	72	0.6	26	26	Israel ^a	61	0.5	24
27	Chile	70	0.6	30	27	Ucrania	61	0.5	34
28	Argentina	69	0.6	23	28	Filipinas ^a	58	0.5	27
29	Kuwait ^a	66	0.6	27	29	Chile	58	0.5	37
30	Rep. Bolivariana de Venezuela	66	0.6	14	30	Argentina	56	0.5	46
	Total de las economías enumeradas^d	10,709	90.2	-		Total de las economías enumeradas^d	10,865	90.4	-
	Todo el mundo, excluido el comercio intra UE(27)^d	11,878	100.0	26		Todo el mundo, excluido el comercio intra UE(27)^d	12,016	100.0	24

^aEstimaciones de la Secretaría.

^bImportaciones según valores FOB.

^cPor importaciones definitivas de Singapur se entiende las importaciones menos las reexportaciones.

^dIncluye un volumen considerable de reexportaciones o importaciones destinadas a la reexportación.

Fuente: Secretaría de la OMC.

Apéndice – Cuadro 5: Principales exportadores e importadores en el comercio mundial de servicios comerciales, 2010 (En miles de millones de dólares y en porcentaje)

Orden	Exportadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual	Orden	Importadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual
1	Estados Unidos	515	14.1	8	1	Estados Unidos	358	10.2	7
2	Alemania	230	6.3	2	2	Alemania	256	7.3	1
3	Reino Unido	227	6.2	0	3	China ^a	192	5.5	22
4	China ^a	170	4.6	32	4	Reino Unido	156	4.5	-1
5	Francia	140	3.8	-1	5	Japón	155	4.4	6
6	Japón	138	3.8	9	6	Francia	126	3.6	0
7	España	121	3.3	-1	7	India	117	3.3	...
8	Singapur	112	3.0	20	8	Países Bajos	109	3.1	1
9	Países Bajos	111	3.0	0	9	Italia	108	3.1	1
10	India	110	3.0	...	10	Irlanda	106	3.0	2
11	Hong Kong, China	108	2.9	25	11	Singapur	96	2.7	21
12	Italia	97	2.6	3	12	Corea, República de	93	2.7	17
13	Irlanda	95	2.6	3	13	Canadá	89	2.6	15
14	Corea, República de	82	2.2	13	14	España	86	2.4	-1
15	Bélgica	81	2.2	2	15	Bélgica	76	2.2	4
16	Suiza	76	2.1	6	16	Federación de Rusia	70	2.0	18
17	Luxemburgo	68	1.9	13	17	Brasil	60	1.7	35
18	Canadá	66	1.8	15	18	Hong Kong, China	51	1.5	15
19	Suecia	64	1.7	9	19	Australia	50	1.4	22
20	Dinamarca	58	1.6	7	20	Reino de la Arabia Saudita ^b	49	1.4	...
21	Austria	53	1.5	-1	21	Dinamarca	49	1.4	-1
22	Australia	48	1.3	17	22	Suecia	48	1.4	6
23	Federación de Rusia	44	1.2	6	23	Tailandia	45	1.3	21
24	Taipei Chino	41	1.1	29	24	Emiratos Árabes Unidos ^b	42	1.2	...
25	Noruega	40	1.1	5	25	Noruega	41	1.2	12
26	Grecia	37	1.0	-1	26	Suiza	38	1.1	-1
27	Tailandia	34	0.9	15	27	Luxemburgo	38	1.1	8
28	Turquía	33	0.9	0	28	Taipei Chino	37	1.1	28
29	Malasia	33	0.9	13	29	Austria	36	1.0	-2
30	Polonia	32	0.9	11	30	Indonesia	33	0.9	18
31	Brasil	30	0.8	15	31	Malasia	32	0.9	18
32	Macao, China	28	0.8	51	32	Polonia	27	0.8	16
33	Finlandia	25	0.7	-10	33	República Checa	24	0.7	28
34	Israel	24	0.7	11	34	México	23	0.7	8
35	Egipto	24	0.6	12	35	Finlandia	23	0.7	-11
36	Portugal	23	0.6	2	36	Nigeria ^b	20	0.6	...
37	República Checa	22	0.6	10	37	Grecia	20	0.6	2
38	Hungría	18	0.5	1	38	Irán, República Islámica del ^b	19	0.5	...
39	Líbano ^b	18	0.5	...	39	Angola ^b	18	0.5	...
40	Indonesia	17	0.5	25	40	Turquía	18	0.5	17
Total de las economías enumeradas		3,290	89.8	-	Total de las economías enumeradas		3,035	86.7	-
Todo el mundo		3,665	100.0	8	Todo el mundo		3,505	100.0	9

^aEstimación preliminar.^bEstimación de la Secretaría.

Nota: Las cifras correspondientes a algunos países y territorios han sido estimadas por la Secretaría. Las interrupciones en la continuidad de las series correspondientes a un gran número de economías y las limitaciones de la comparabilidad de los datos entre países afectan a las variaciones porcentuales anuales y el orden de clasificación. Véanse los metadatos.

Fuente: Secretaría de la OMC.

Apéndice – Cuadro 6: Principales exportadores e importadores en el comercio mundial de servicios, con excepción del comercio intra-UE(27), 2010 (En miles de millones de dólares y en porcentaje)

Orden	Exportadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual	Orden	Importers	Valor	Parte	Variación porcentual anual
1	Comercio extracomunitario de la UE(27)	684	24.5	5	1	Comercio extracomunitario de la UE(27)	598	22.1	6
2	Estados Unidos	515	18.4	8	2	Estados Unidos	358	13.2	7
3	China ^a	170	6.1	32	3	China ^a	192	7.1	22
4	Japón	138	4.9	9	4	Japón	155	5.7	6
5	Singapur	112	4.0	20	5	India	117	4.3	...
6	India	110	3.9	...	6	Singapur	96	3.5	21
7	Hong Kong, China	108	3.9	25	7	Corea, República de	93	3.4	17
8	Corea, República de	82	2.9	13	8	Canadá	89	3.3	15
9	Suiza	76	2.7	6	9	Federación de Rusia	70	2.6	18
10	Canadá	66	2.4	15	10	Brasil	60	2.2	35
11	Australia	48	1.7	17	11	Hong Kong, China	51	1.9	15
12	Federación de Rusia	44	1.6	6	12	Australia	50	1.8	22
13	Taipei Chino	41	1.5	29	13	Reino de la Arabia Saudita ^b	49	1.8	...
14	Noruega	40	1.4	5	14	Tailandia	45	1.7	21
15	Tailandia	34	1.2	15	15	Emiratos Árabes Unidos ^b	42	1.5	...
16	Turquía	33	1.2	0	16	Noruega	41	1.5	12
17	Malasia	33	1.2	13	17	Suiza	38	1.4	-1
18	Brasil	30	1.1	15	18	Taipei Chino	37	1.4	28
19	Macao, China	28	1.0	51	19	Indonesia	33	1.2	18
20	Israel	24	0.9	11	20	Malasia	32	1.2	18
21	Egipto	24	0.9	12	21	México	23	0.9	8
22	Líbano ^b	18	0.6	...	22	Nigeria ^b	20	0.7	...
23	Indonesia	17	0.6	25	23	Irán, República Islámica del ^b	19	0.7	...
24	México	16	0.6	5	24	Angola ^b	18	0.7	...
25	Ucrania	16	0.6	20	25	Turquía	18	0.7	17
26	Sudáfrica	14	0.5	21	26	Sudáfrica	18	0.7	25
27	Argentina	13	0.5	18	27	Israel	17	0.6	3
28	Filipinas	12	0.4	21	28	Líbano ^b	15	0.6	...
29	Marruecos	12	0.4	1	29	Argentina	14	0.5	17
30	Kuwait ^b	11	0.4	...	30	Egipto	13	0.5	-1
31	Croacia	11	0.4	-7	31	Kuwait ^b	12	0.5	...
32	Emiratos Árabes Unidos ^b	10	0.4	...	32	Argelia ^b	12	0.4	...
33	Reino de la Arabia Saudita ^b	10	0.4	...	33	Ucrania	11	0.4	0
34	Chile	10	0.3	15	34	Chile	11	0.4	17
35	Cuba ^b	9	0.3	...	35	Filipinas	11	0.4	25
36	Nueva Zelandia	9	0.3	14	36	Kazajstán	10	0.4	4
37	Irán, República Islámica del ^b	8	0.3	...	37	Rep. Bolivariana de Venezuela	10	0.4	10
38	Viet Nam	8	0.3	32	38	Nueva Zelandia	9	0.3	15
39	Panamá	6	0.2	8	39	Viet Nam	8	0.3	24
40	Túnez	5	0.2	-1	40	Colombia	8	0.3	17
Total de las economías enumeradas		2,655	95.0	-	Total de las economías enumeradas		2,525	93.3	-
Todo el mundo		2,795	100.0	11	Todo el mundo		2,705	100.0	13

^aEstimación preliminar.

^bEstimación de la Secretaría.

Nota: Las cifras correspondientes a algunos países y territorios han sido estimadas por la Secretaría. Las interrupciones en la continuidad de las series correspondientes a un gran número de economías y las limitaciones de la comparabilidad de los datos entre países afectan a las variaciones porcentuales anuales y el orden de clasificación. Véanse los metadatos.

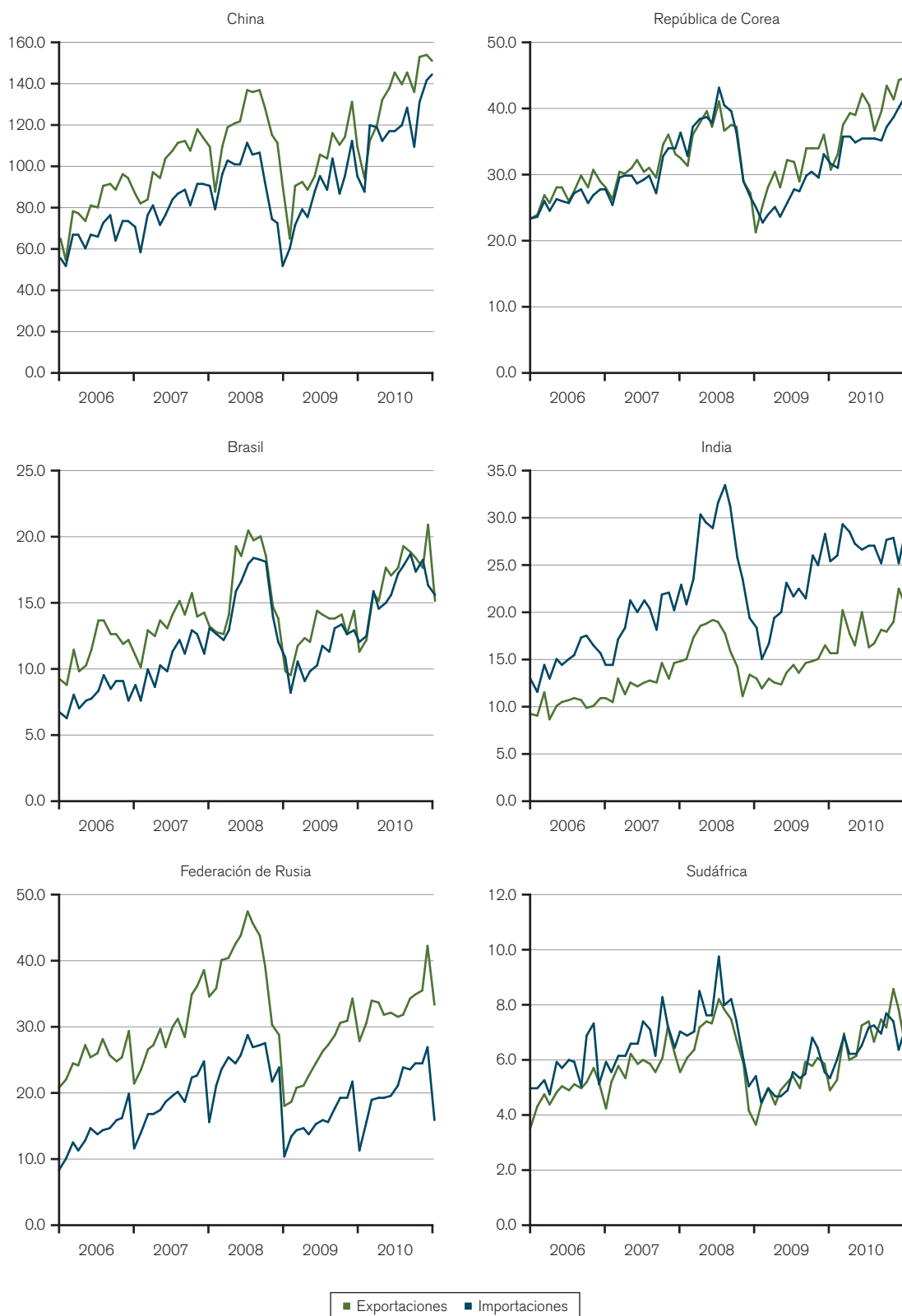
Fuente: Secretaría de la OMC.

Apéndice – Gráfico 1: **Exportaciones e importaciones mensuales de mercancías de algunas economías, enero 2006 a enero 2011** (en miles de millones de dólares)



Fuentes: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, base de datos GTA de *Global Trade Information Services*, estadísticas nacionales.

Apéndice – Gráfico 1: Exportaciones e importaciones mensuales de mercancías de algunas economías, enero 2006 a enero 2011 (en miles de millones de dólares) continuación



Fuentes: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, base de datos GTA de *Global Trade Information Services*, estadísticas nacionales.

Apéndice – Gráfico 1: **Exportaciones e importaciones mensuales de mercancías de algunas economías, enero 2006 a enero 2011** (en miles de millones de dólares) continuación



Fuentes: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, base de datos GTA de *Global Trade Information Services*, estadísticas nacionales.

II. La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia

En el Informe sobre el Comercio Mundial 2011 se describen la evolución histórica de los ACP y el panorama actual de los acuerdos. Se examina por qué se establecen ACP, sus efectos económicos y el contenido de los acuerdos en sí. Por último, se aborda la interacción entre los ACP y el sistema multilateral de comercio.

Índice

A. Introducción	42
B. Antecedentes históricos y tendencias actuales	46
C. Causas y efectos de los ACP: ¿Se trata sólo de preferencias?	92
D. Anatomía de los acuerdos comerciales preferenciales	122
E. El sistema multilateral de comercio y los ACP	164
F. Conclusiones	196

A. Introducción

El rápido aumento de los acuerdos comerciales preferenciales (ACP) ha sido una característica destacada de las políticas de comercio internacional en los últimos años. Los ACP constituyen una excepción a la disposición general de la nación más favorecida (NMF) de la OMC, en virtud de la cual todos los Miembros de la OMC se imponen recíprocamente el mismo arancel no discriminatorio. Con la excepción de Mongolia, todos los Miembros de la OMC son partes en por lo menos un ACP. El interés en negociar ACP parece haberse mantenido pese a la crisis económica mundial. De hecho, es posible que la propia crisis económica impulse a los gobiernos a negociar nuevos ACP tanto para preservar la apertura existente ante la presión política para reducir el acceso como para generar nueva apertura. La explosión de ACP ha llevado a una plétora paralela de investigaciones sobre el tema. Este informe proporciona con todo nuevos análisis y perspectivas acerca de esta importante esfera de la política comercial.

Índice

1. Perspectivas y análisis contenidos en el Informe sobre el Comercio Mundial 2011	44
2. Estructura del informe	45

Aunque el término "acuerdo comercial regional" ha llegado a utilizarse ampliamente, en este informe se utiliza la expresión más genérica ACP, dado que un gran número de acuerdos no se limitan a países dentro de una región. El informe abarca acuerdos preferenciales recíprocos –regionales, bilaterales o plurilaterales–. Los acuerdos no recíprocos merecen ciertamente estudio, pero casi el 90 por ciento del margen de preferencia ponderado con arreglo al comercio mundial (es decir, la diferencia entre el arancel preferencial más bajo aplicable y la tasa NMF aplicada a los demás interlocutores comerciales) guarda relación con aranceles preferenciales en virtud de acuerdos recíprocos (véase la sección B). Los ACP pueden ser acuerdos de libre comercio o uniones aduaneras con aranceles exteriores comunes.

1. Perspectivas y análisis contenidos en el Informe sobre el Comercio Mundial 2011

(a) Redes internacionales de producción

Merecen un examen más detenido algunas explicaciones de por qué formalizan los países acuerdos comerciales preferenciales a las que no se ha prestado suficiente atención. La fragmentación internacional de la producción, ya existente a comienzos de los años sesenta, ha aumentado significativamente. Los datos sugieren que en los últimos 20 años la externalización de los bienes intermedios y los servicios ha crecido a un ritmo más rápido que el comercio en productos finales. En particular, el crecimiento en Asia Oriental y la transformación económica de Europa Oriental parecen haber intensificado significativamente este fenómeno (Jones *et al.*, 2005). En este informe se vincula el número creciente de ACP con la importancia cada vez mayor de las redes de producción internacionales y se estudia detenidamente esta relación.

(b) Corrientes de comercio preferencial y aranceles

La explosión de ACP no ha estado acompañada de una ampliación de las corrientes comerciales que reciben trato preferencial. Este informe proporciona lo que es probablemente la estimación más sistemática de la magnitud del comercio preferencial, y los resultados son reveladores. Sólo el 16 por ciento del comercio mundial de mercancías recibe trato preferencial si se excluye el comercio dentro de la Unión Europea. Este resultado tal vez no debería resultar sorprendente teniendo en cuenta la enorme reducción de los aranceles ocurrida desde el final de la segunda guerra mundial (la mitad del comercio de mercancías tiene un arancel aplicado NMF nulo). Los procedimientos onerosos sobre normas de origen asociados a veces con los acuerdos de libre comercio han contribuido a esto al hacer que el costo de los requisitos de cumplimiento sea más alto que el valor percibido de los márgenes de preferencia subyacentes.

Aprovechando una base de datos sobre aranceles preferenciales recientemente creada, este informe demuestra que los márgenes preferenciales son pequeños cuando se ajustan para tener en cuenta el acceso preferencial de que disfrutaban otros exportadores. La proliferación de ACP hace que la diferencia entre la tasa NMF y la tasa de los ACP exagere la ventaja competitiva de un miembro de un ACP, dado que cada vez más sus competidores disfrutaban también de acceso preferencial al

mercado. En el informe se estima que en 2007 los márgenes de preferencia debidamente ajustados para tener en cuenta la presencia de otros proveedores preferenciales no superaban el 2 por ciento en valor absoluto para el grueso (más del 87 por ciento) del comercio total de mercancías. De estos resultados se deduce que es preciso mirar más allá de los aranceles para explicar por qué los países formalizan ACP.

(c) Más allá de la creación de comercio y la desviación del comercio

Si bien casi todos los acuerdos comerciales contienen disposiciones sobre aranceles preferenciales, la mayoría de los ACP abarcan actualmente una amplia gama de cuestiones que van más allá de los aranceles, incluidos los servicios¹, la inversión, la protección de la propiedad intelectual y la política de competencia. Estas esferas de política entrañan reglamentaciones internas (o medidas dentro de las fronteras). En algunas de ellas los acuerdos son "más profundos", en el sentido de que los miembros se comprometen a un mayor grado de integración del mercado que en la OMC (por ejemplo, la eliminación de todos los obstáculos para los proveedores de servicios de los integrantes del ACP), o que algunas prerrogativas en el ámbito normativo se delegan del nivel nacional al nivel supranacional (por ejemplo, la creación de normas regionales).

Es probable que haya integración profunda por varias razones diferentes. En primer lugar, la apertura del comercio aumenta la interdependencia en el ámbito normativo (efectos secundarios) que hace que la adopción unilateral de decisiones sea ineficiente en comparación con las decisiones tomadas colectivamente. Una segunda razón es que pueden ser necesarios acuerdos de integración profundos para promover el comercio en algunos sectores y la integración económica en términos más generales. Esta segunda explicación se aplica a las redes de producción internacionales que requieren una estructura de gobernanza más allá de los aranceles bajos. Si estos acuerdos dan fundamentalmente por resultado cambios en la reglamentación interna, es posible que sea necesario pensar en términos de marcos distintos de la creación de comercio y la desviación del comercio, porque es difícil adaptar la reglamentación interna para favorecer solamente a determinados interlocutores comerciales.

(d) Un programa viable sobre los ACP en la OMC

La importancia de los ACP desde la perspectiva del sistema multilateral del comercio no se capta adecuadamente con el concepto anticuado de escollos y estímulos (*stumbling blocks and building blocks*). La cuestión subyacente en este enfoque era si la apertura de los aranceles preferenciales llevaría eventualmente a la apertura multilateral. Sin embargo, no se supone en este análisis que los ACP son en todos los casos un fenómeno benigno que el sistema multilateral de comercio puede desconocer. Es posible que haya en los ACP formas más sutiles de discriminación, y los ACP pueden aumentar los costos de transacción.

Se examinan en el informe varias formas en que la OMC podría interactuar con los ACP, algunas de las cuales se han ensayado más que otras en el pasado. Entre esas opciones están las siguientes: i) corregir las deficiencias en el marco jurídico de la OMC (legislación imperativa); ii) adoptar un enfoque más flexible y no litigioso para considerar los ACP

en el contexto de la transparencia y el intercambio de información, a fin de entender mejor los intereses multilaterales recíprocos en relación con los ACP (legislación indicativa); iii) acelerar la ejecución de un programa multilateral de apertura del comercio impulsado por el principio NMF; y iv) multilateralizar (alinear y consolidar) gradualmente las iniciativas relacionadas con los ACP en el marco de la OMC. Este último enfoque podría entrañar un nuevo examen de los criterios para la adopción de decisiones en la OMC a fin de contemplar acuerdos no discriminatorios sancionados por la OMC entre grupos de Miembros ("masa crítica") que apoyarían un proceso de multilateralización. Estos enfoques no se excluyen necesariamente entre sí. Además, todos tienen por fin reforzar la compatibilidad y la coherencia entre los ACP y el sistema multilateral de comercio.

2. Estructura del informe

El informe se divide en cuatro partes principales.

Antecedentes históricos y tendencias actuales

Esta sección proporciona un análisis histórico de los ACP y una descripción del panorama actual. Se documenta el gran aumento en la actividad relacionada con ACP en los últimos años, desglosando ese aumento por región, nivel de desarrollo económico y tipo de acuerdo de integración. Se proporciona una estimación precisa de la proporción del comercio en el marco de los ACP que recibe trato preferencial.

Causas y efectos de los ACP

En esta sección se examinan las causas y las consecuencias de los ACP, concentrando la atención en explicaciones a la vez económicas y políticas. Se hace una distinción importante entre la integración superficial, que se concentra solo o principalmente en las medidas en frontera, y la integración profunda en que la cooperación se extiende a medidas "internas".

Es posible que la integración profunda sea necesaria para estimular el aumento del comercio. Al mismo tiempo, la decisión de formalizar acuerdos profundos puede ser resultado de la propia apertura del comercio y de la estructura del comercio, en particular la presencia de redes internacionales de producción. Para prosperar, estas redes pueden requerir cierto grado de gobernanza internacional que solamente puede proporcionar una integración profunda. Cualesquiera sean las motivaciones de la integración más profunda, la teoría clásica basada en los conceptos de creación de comercio y desviación del comercio no es adecuada para captar el panorama completo. En la medida en que la integración profunda en los ACP entraña cambios en la reglamentación interna en lugar de aranceles ya bajos, la desviación del comercio podría no plantear un riesgo serio. En la sección se aduce que las teorías tradicionales no explican por completo las pautas emergentes de los ACP y que deben considerarse, entre otras explicaciones, las relaciones entre acuerdos comerciales y redes de producción cuando se analizan los ACP.

Anatomía de los ACP

La sección valida la hipótesis de que más y más ACP van más allá de los aranceles examinando el contenido de los acuerdos. Establece un resultado empírico fundamental del informe, a saber, que los márgenes arancelarios preferenciales, ajustados para tener en cuenta la proliferación de ACP, son pequeños. La sección confirma la cobertura sectorial cada vez más amplia de los ACP y examina en qué medida contienen compromisos de cumplimiento obligatorio en materia de servicios, inversión, obstáculos técnicos al comercio y política de competencia, que es probable que sean cruciales para las redes de producción. Los compromisos en estas esferas normativas son también más profundos, ya sea que se midan en relación con los compromisos multilaterales o en términos del grado de integración del mercado que se pretende lograr.

Utilizando el comercio en piezas y componentes como valor sustituto de la magnitud de las redes de producción entre países, se presentan datos empíricos que demuestran el fuerte vínculo entre estas redes y los ACP. Los ACP profundos aumentan el volumen del comercio en piezas y componentes entre los miembros. Por último, en la sección se examinan varios ejemplos de acuerdos comerciales preferenciales en Asia Oriental, América Latina y África para considerar en qué medida se ajustan a la hipótesis de las redes internacionales de producción.

El sistema multilateral de comercio y los ACP

En esta sección se identifican áreas de sinergias y de posibles conflictos entre los acuerdos comerciales preferenciales y el sistema multilateral de comercio y se examinan formas en que los dos "sistemas comerciales" pueden hacerse más coherentes. Los aranceles preferenciales, aunque menos importantes que en el pasado, pueden reducir la motivación para la apertura multilateral del comercio. Las disposiciones de los ACP "profundos" tienen a menudo efectos no discriminatorios y las redes internacionales de producción pueden alterar las fuerzas político-económicas que llevan a la multilateralización de las iniciativas regionales. La posibilidad de que existan sistemas de solución de diferencias en competencia crea a su vez peligros. Por último, en la sección se examina la forma en que el GATT/OMC ha encarado históricamente la cuestión de los acuerdos comerciales preferenciales. Teniendo en cuenta esta historia, la sección termina con una reflexión sobre cuál podría ser el programa futuro de la OMC sobre los ACP.

Notas finales

- 1 Algunos acuerdos cubren solamente los servicios y no contienen en consecuencia compromisos arancelarios.

B. Antecedentes históricos y tendencias actuales

Los acuerdos comerciales preferenciales (ACP) existen desde hace siglos, mucho antes de la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1947. En esta sección se presenta un amplio panorama de la evolución de estos acuerdos. La sección comienza con un relato histórico del proceso encaminado a una mayor apertura e integración económica que se inició con las redes comerciales de mediados del siglo XIX. Se señalan los múltiples contratiempos y retrocesos que han tenido lugar en el proceso y, por último, se hace referencia a las diferentes “oleadas” de acuerdos que han acompañado al sistema multilateral de comercio desde su creación. Se destaca que ha existido una tensión creativa entre los enfoques regional y multilateral que, aunque con frecuencia ha resultado complicada, en términos generales ha impulsado la apertura del comercio y la integración económica.

Índice

1. La formación de acuerdos comerciales preferenciales: una perspectiva histórica	48
2. La evolución de los acuerdos comerciales preferenciales: hechos sucintos	54
3. Corrientes comerciales relacionadas con los ACP	63
4. ¿En qué medida es preferencial el comercio?	72
5. Conclusiones	85

Algunos hechos y constataciones importantes

- En 2010 había casi 300 acuerdos comerciales preferenciales en vigor (notificados y no notificados).
- Cada Miembro de la OMC es parte en una media de 13 ACP.
- Sólo el 16% del comercio mundial de mercancías es objeto de un trato preferencial.
- Menos del 2% del comercio mundial puede beneficiarse de márgenes preferenciales de más de 10 puntos porcentuales.

Se presenta una variedad de datos estadísticos para caracterizar la formación de acuerdos comerciales preferenciales a lo largo del tiempo y para describir el panorama actual. Estas pautas indican una rápida expansión e intensificación de estos acuerdos, particularmente durante los últimos 20 años. Esta expansión se caracteriza por una participación creciente de los países en desarrollo, la superación de las fronteras regionales y la proliferación de acuerdos bilaterales. Al mismo tiempo, se demuestra que ese gran aumento de los acuerdos comerciales preferenciales no ha ido acompañado de la expansión de las corrientes comerciales preferenciales.

Aunque es cierto que la mitad del comercio mundial de mercancías tiene lugar entre socios de acuerdos comerciales preferenciales (incluido el comercio dentro de la Unión Europea (UE)), solamente una parte es comercio preferencial (por ejemplo, sobre la base de aranceles más bajos para los interlocutores comerciales) y, además, los márgenes de preferencia (la diferencia entre el derecho preferencial aplicable más bajo y el derecho de la nación más favorecida (NMF) no discriminatorio aplicado a los restantes interlocutores comerciales) son reducidos. También se examinan factores específicos que afectan a la utilización de preferencias. Al señalar el interés de los países en concertar acuerdos comerciales preferenciales, por un lado, y el alcance reducido del acceso preferencial a los mercados, por otro, en esta sección se establece el marco general en el que se desarrollarán las siguientes partes de este informe, en las que se examinarán distintos motivos para la formación de acuerdos comerciales preferenciales y la cuestión conexa de la integración "profunda".

Dado que los Estados miembros de la UE han cedido la responsabilidad respecto de la política comercial al nivel federal, suele ser más lógico tratar el bloque como una sola entidad y excluir el comercio en el seno de la UE de los cálculos de la participación. Por ello, salvo indicación en contrario, gran parte del análisis realizado en la sección B se ajusta a esta convención. Sin embargo, en los cuadros correspondientes aparecen las cifras con inclusión y con exclusión del comercio en el seno de la-UE.

1. La formación de acuerdos comerciales preferenciales: una perspectiva histórica

Los acuerdos comerciales preferenciales no son un fenómeno nuevo, como tampoco lo es el debate sobre si tienen consecuencias positivas o negativas para las relaciones económicas. A lo largo de la historia moderna, los países han asegurado y reforzado sus relaciones comerciales mediante diferentes arreglos, desde las preferencias coloniales a los tratados comerciales bilaterales y los acuerdos regionales más amplios. Estos arreglos también se han superpuesto y han interactuado, conformando un panorama del comercio mundial caracterizado menos por opciones definidas entre el regionalismo y el multilateralismo que por una interrelación compleja, e incluso por una competencia, entre múltiples regímenes comerciales. Pese a la evolución compleja, y a veces desordenada, del sistema, cabe señalar varias tendencias a largo plazo.

En primer lugar, la cooperación comercial internacional es, en términos generales, más amplia y más incluyente, con un mayor número de países que suscriben acuerdos vinculantes y un mayor número de normas que se consolidan en la

estructura cada vez más universal de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En segundo término, los acuerdos comerciales son "más profundos" y "más amplios", y abarcan un mayor número de aspectos, como el comercio de servicios, la inversión extranjera, la propiedad intelectual y la contratación pública, lo que se explica por la integración cada vez mayor de la economía mundial y por la creciente "globalización" de políticas que antes se consideraban nacionales. En tercer lugar, y lo que es más significativo, el comercio mundial ha evolucionado en los últimos decenios y es cada vez más abierto y menos discriminatorio, con el resultado paradójico de que continúan proliferando los acuerdos bilaterales y regionales preferenciales, aun cuando esté disminuyendo la importancia de las preferencias, lo que indica que los países tienen otros motivos, además del acceso a los mercados, para concertar ese tipo de acuerdos.

Aunque es cierto que existe una tendencia histórica hacia una mayor apertura y hacia normas más profundas en los acuerdos comerciales internacionales, así como hacia la desaparición de los bloques proteccionistas, el progreso no ha sido continuo, sino que ha habido contratiempos y retrocesos importantes. Aunque es difícil generalizar, la presión para retroceder y concertar acuerdos comerciales menos abiertos al exterior y más defensivos ha sido muy fuerte durante los períodos de contracción económica, inestabilidad financiera e inseguridad geopolítica. Por ejemplo, la depresión económica de los primeros años del decenio de 1870 puso fin a la rápida expansión de la red de tratados comerciales bilaterales que se había ido formando en Europa, del mismo modo que la "Gran Depresión" de comienzos de los años treinta contribuyó a la creación de bloques comerciales defensivos y enfrentados entre sí en el período de entreguerras.

En contraposición, el impulso hacia un orden comercial más abierto e incluyente ha cobrado fuerza especialmente durante los períodos de expansión económica y paz internacional, y en los momentos posteriores al hundimiento del sistema. El ejemplo más destacado es la creación del GATT "multilateral" en el período de posguerra como respuesta a los bloques comerciales restrictivos y discriminatorios de los años treinta, que habían agravado la depresión económica y contribuido al estallido de la Segunda Guerra Mundial.

El aumento exponencial de acuerdos bilaterales y regionales que ha tenido lugar recientemente ha situado de nuevo en primer plano el debate sobre las causas y los efectos –positivos y negativos– de los ACP. Algunos sostienen que marca el debilitamiento del compromiso internacional con el multilateralismo y anuncia el retorno hacia un comercio mundial más fragmentado. Otros creen que es parte del modelo establecido desde la Segunda Guerra Mundial, en el que los acuerdos bilaterales y regionales constituyen una vía para un proceso "más rápido" y "más profundo" de establecimiento de normas que el espacio más amplio de la OMC, que luego fomenta el progreso en el sistema multilateral, y que ofrece un enfoque coherente, y no conflictivo, para la gestión de un comercio mundial más integrado.

(a) De los imperios a los acuerdos internacionales

La visión de la historia del sistema de comercio mundial como una mera opción entre regionalismo y multilateralismo –o entre acuerdos preferenciales y no preferenciales– es excesivamente simplista. Durante la mayor parte de la

historia moderna, los acuerdos comerciales han sido más o menos limitados en su alcance geográfico, adoptando por lo general la forma de esferas de influencia coloniales asociadas con imperios, o de tratados comerciales bilaterales, principalmente entre potencias europeas. No fue sino con la creación del GATT en 1947 cuando la idea de un acuerdo multilateral de mayor amplitud pasó al primer plano de las relaciones comerciales internacionales, e incluso entonces el sistema inicial del GATT fue de proporciones modestas, con la participación de tan sólo 23 países en un acuerdo plurilateral, para evolucionar luego de forma gradual hacia la composición casi "universal" de la moderna OMC.¹

Del mismo modo, la distinción entre acuerdos comerciales preferenciales y no preferenciales es más una cuestión de grado que de categoría. En términos estrictos, todos los acuerdos comerciales –bilaterales, regionales o multilaterales– son preferenciales, en el sentido de que sus beneficios y obligaciones incumben únicamente a sus miembros, quedando excluidos los que no lo son. Así ocurre incluso en la moderna OMC, donde más de 30 países, incluida Rusia, siguen estando fuera del sistema. Lo que realmente define las diferentes fases históricas del sistema internacional de comercio es si el objetivo de política fundamental de los países era ampliar y abrir sus relaciones comerciales o restringirlas y limitarlas.

Los imperios fueron uno de los medios más tempranos de asegurar los intereses comerciales. Los estados poderosos –desde los romanos hasta los otomanos y los británicos– se sirvieron de la influencia y la fuerza para crear imperios, o "esferas de influencia", coloniales que permitían a sus comerciantes y fabricantes un acceso seguro a los mercados extranjeros, en muchos casos con carácter exclusivo. Aunque hace siglos también que se comenzaron a suscribir acuerdos comerciales bilaterales², la idea generalizada de que los acuerdos internacionales podían asegurar los intereses comerciales es un fenómeno relativamente moderno, que se remonta a los siglos XVIII y XIX (Trebilcock y Howse, 1995). En los primeros tratados comerciales no interesaba tanto abrir nuevos mercados y liberalizar el comercio como conseguir que los comerciantes de un país estuvieran protegidos de la detención e incautación arbitrarias en los países extranjeros, de manera que lo importante era conseguir para sus comerciantes (y sus propiedades) el mismo trato de que gozaban los comerciantes nacionales con arreglo a las leyes de otro Estado, antecedente del principio de "trato nacional" de la OMC.

Dado que la mayor parte de los países europeos también limitaban habitualmente el volumen de mercancías que podían transportar los barcos extranjeros a sus puertos y desde ellos, especialmente en sus intercambios comerciales, cada vez más importantes, con las colonias de ultramar³, los primeros acuerdos comerciales bilaterales no pretendían dismantelar esas protecciones nacionales, sino tan sólo asegurar que los comerciantes extranjeros que comerciaban por mar recibieran un trato no menos favorable que otros comerciantes extranjeros, lo que llevó a incluir la cláusula de la "nación más favorecida" NMF en algunos de esos tratados iniciales (Brown, 2003).

(b) El siglo XIX: expansión del comercio y proliferación de los acuerdos

En el siglo XIX se produjo un cambio importante en la naturaleza y el alcance de los tratados comerciales bilaterales, hacia una mayor apertura y liberalización, impulsadas por la gran expansión del comercio internacional

y por el rápido ascenso de Gran Bretaña como potencia económica dominante del mundo y firme defensora de la apertura del comercio. Los empresarios manufactureros británicos, especialmente en núcleos en ascenso como Londres, Manchester y Glasgow, comenzaron a pensar que ya no necesitaban protección frente a los competidores extranjeros y que las políticas comerciales nacionales restrictivas sólo servían para animar a otros países a excluir los productos de exportación británicos de sus mercados.

Consideraban también que la competitividad de Gran Bretaña se reforzaría si disminuían los costos laborales internos, que a su juicio, se veían afectados por los efectos negativos de los importantes obstáculos a la importación existentes en el país, las llamadas Leyes sobre los cereales (Brown, 2003). Este cambio normativo y político se fundamentaba en el creciente apoyo a las ideas del comercio abierto que habían fomentado las teorías de Adam Smith y David Ricardo.⁴

Además de aplicar importantes reducciones arancelarias unilaterales durante este período, Gran Bretaña aprobó la Ley de Reciprocidad de Derechos en 1823, que redujo significativamente las restricciones a las operaciones de acarreo británicas (materiales de las colonias que Gran Bretaña no podía producir), uno de los elementos característicos de las anteriores leyes de navegación, y preveía la eliminación recíproca de los derechos de importación en los tratados bilaterales negociados con países que sostenían conceptos similares. Un paso más importante aún fue la firma del tratado Cobden-Chavalier entre Gran Bretaña y Francia en 1860, que comportó por primera vez reducciones significativas de los aranceles entre los dos países incluyó una cláusula NMF (es decir, el principio de no discriminación entre los interlocutores comerciales).

El tratado, que tenía la finalidad de mejorar las relaciones políticas entre Gran Bretaña y Francia mediante el fortalecimiento de los lazos económicos, impulsó también las negociaciones bilaterales entre otras potencias económicas europeas, lo que constituye una manifestación temprana del proceso de liberalización competitiva del comercio, o "efecto dominó" que se observa en la actualidad. Estas negociaciones respondieron a la necesidad de conseguir un acceso equivalente a los mercados francés y británico y a la promesa de trato no discriminatorio. Los historiadores debaten todavía si el tratado Cobden-Chavalier y los que le sucedieron marcaron el comienzo de la "gran fase de libre comercio europeo" (Bairoch, 1989) o reflejan simplemente la aceptación creciente de la lógica de la liberalización unilateral del comercio en Europa continental (Accominotti y Flandreau, 2008).

No hay duda de que el tratado contribuyó a crear en Europa una red cada vez más amplia de tratados bilaterales de comercio basados en el principio NMF. Se ha estimado que los niveles arancelarios se redujeron un 50 por ciento como consecuencia de estos acuerdos y, dado que tuvieron una duración de 10 años, dieron mayor certidumbre a las relaciones comerciales (Shafaeddin, 1998). Como esta red de tratados era recíproca e incluyente (gracias a la cláusula NMF) creaba también vínculos estrechos, y dio origen a una forma temprana de acuerdo comercial preferencial "plurilateral" (es decir, trato NMF sin condiciones entre todos los firmantes del tratado) precursor de la estructura básica del sistema multilateral que cobró forma un siglo más tarde (Brown, 2003).

Sin embargo, a finales del siglo XIX, la tendencia hacia un sistema comercial más abierto y menos preferencial había

perdido impulso. La depresión mundial de 1873 a 1877, tal vez tan dura como la Gran Depresión que tendría lugar 60 años más tarde, redobló las presiones para establecer una mayor protección interna y debilitó los intentos de acceder a los mercados extranjeros (Shafaeddin, 1998). También la unificación de Alemania e Italia a comienzos del decenio de 1870 afectó negativamente al sistema no discriminatorio de relaciones comerciales europeo, puesto que ambos países deseaban consolidar su unidad nacional recién conseguida aumentando los obstáculos arancelarios externos (Trebilcock y Howse, 1995).

Otro de los problemas que se planteó fue que los Estados Unidos se negaron a integrarse en la red europea de tratados no discriminatorios y prefirieron negociar sus propios acuerdos bilaterales recíprocos y preferenciales. A medida que aumentaban las exportaciones de los Estados Unidos, especialmente de cereales y productos manufacturados, los socios comerciales europeos se mostraron menos dispuestos a otorgar el trato NMF sin condiciones a los beneficiarios norteamericanos si no recibían un trato recíproco en el mercado estadounidense en expansión (Brown, 2003).

Una amenaza aún mayor para la apertura del comercio y la no discriminación fue la competencia entre las principales potencias económicas, incluidos los Estados Unidos, que se desencadenó a finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX para establecer o ampliar sus colonias y esferas de influencia en ultramar. La finalidad no era sólo conseguir mercados exclusivos para sus exportaciones sino lograr la autosuficiencia nacional en materias primas. Incluso en Gran Bretaña eran cada vez más los que cuestionaban la política de comercio abierto dominante, insistiendo en que se concediera a las colonias británicas de ultramar medidas comerciales preferenciales, como la imposición de aranceles más reducidos.

Durante este período estallaron también varias guerras comerciales aisladas, que provocaron nuevas tensiones en el sistema de comercio.⁵ Aunque las corrientes comerciales continuaron ampliándose, el impulso hacia la creación de una red de normas e instituciones comerciales había perdido toda su fuerza cuando estalló la Primera Guerra Mundial en 1914 (Brown, 2003).

(c) La Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión: el resurgimiento del regionalismo

La Primera Guerra Mundial desbarató el sistema mundial de comercio más abierto e integrado que había ido cobrando forma durante el siglo anterior. A pesar de los distintos intentos de restablecer lo que se había logrado e intensificar la cooperación económica internacional que se llevaron a cabo en el decenio de 1920 –el más notable de los cuales fue la Conferencia Económica Mundial que organizó la Sociedad de Naciones–, la recuperación del sistema internacional de comercio y de pagos fue lenta y vacilante. Esta lentitud en la recuperación era consecuencia del frágil crecimiento económico, la inestabilidad crónica del tipo de cambio y la rehuencia de los Estados Unidos a asumir el liderazgo económico que fue cediendo gradualmente una Gran Bretaña debilitada económicamente que se encontraba al límite de su capacidad (Brown, 2003).

Lo peor fue que la Gran Depresión de los primeros años del decenio de 1930 y sus desastrosas consecuencias no

tardaron en anular los tímidos progresos conseguidos en el decenio de 1920. Hay una amplia coincidencia entre los historiadores en que la recesión de 1929 se convirtió en la Gran Depresión principalmente por una serie de decisiones de política monetaria y fiscal equivocadas. Estos errores de índole financiera se agravaron con la difusión de las estrategias comerciales de "empobrecimiento del vecino"⁶, al intentar los países no verse afectados por la disminución de la demanda y el aumento del desempleo erigiendo obstáculos a la importación y creando mercados de exportación preferenciales, que dieron por resultado el hundimiento del comercio internacional y la aparición de enfrentamientos comerciales (Irwin *et al.*, 2008).

Algunos de esos bloques comerciales eran de carácter defensivo. En 1930, los Países Bajos, Dinamarca, Noruega y Suecia intentaron protegerse de los peores efectos de la cada vez más grave crisis económica con la creación del Pacto Económico entre Holanda y los países escandinavos⁷, y dos años más tarde Gran Bretaña y sus colonias acordaron un sistema de "preferencias imperiales", por el que se otorgaba un trato arancelario preferencial a los intercambios comerciales realizados entre ellos. Esta medida marcó el final del compromiso de Gran Bretaña con el comercio abierto no preferencial que se había prolongado durante más de cien años. Otros bloques eran más hostiles. A partir de 1936, Alemania creó su propio bloque comercial restrictivo en el marco de las medidas adoptadas para conseguir la autosuficiencia económica y la seguridad de recursos, concertando una red de acuerdos bilaterales con países del sur y el este de Europa. La consecuencia fue que el comercio de esos países se orientó hacia Alemania, dejando de lado al resto del mundo (Braun, 1990). Al mismo tiempo, el Japón estaba dando forma a su esfera de coprosperidad de la Gran Asia Oriental, cuya finalidad explícita era establecer un "bloque autosuficiente de naciones asiáticas encabezado por los japoneses y libre de las potencias occidentales" (William, 2000).

Un elemento positivo fue la decisión de los Estados Unidos de iniciar una política prudente de liberalización del comercio tres años después de comenzar a aplicar la Ley Arancelaria Hawley-Smoot de 1930, que había aumentado hasta niveles sin precedentes los aranceles aplicados a los productos importados. Las medidas de liberalización marcaron por primera vez su futuro liderazgo del sistema mundial de comercio. En 1934, el Congreso promulgó la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos, que otorgó a la nueva administración Roosevelt facultades para negociar acuerdos bilaterales de reducción de aranceles (basados en una cláusula NMF sin condiciones) de forma concertada con otros países. Con esas facultades, otorgadas inicialmente para un período de tres años y luego renovadas, el Gobierno concertó más de 20 acuerdos comerciales a lo largo del decenio de 1930, primero con países de América Latina y posteriormente con Gran Bretaña y el Canadá (Irwin *et al.*, 2008). Es probable que estos acuerdos bilaterales apenas hayan influido en el comercio mundial durante ese caótico período, pero tuvieron el efecto más importante de marcar una nueva orientación liberal en la política comercial de los Estados Unidos y sentaron en gran medida las bases de lo que sería el sistema del GATT después de la Segunda Guerra Mundial.

(d) El principio de la nación más favorecida y el nacimiento del GATT

Los cimientos del sistema multilateral de comercio moderno se establecieron en los años inmediatamente posteriores a

la Segunda Guerra Mundial, que fue un período favorable para el logro de progresos importantes en la liberalización y la cooperación en el comercio internacional. Los Estados Unidos habían salido de la guerra como la superpotencia económica indiscutida y tenían razones comerciales y de política internacional de mucho peso para impulsar el sistema internacional en la dirección del multilateralismo. Además, los vencedores en la guerra, especialmente Gran Bretaña y los Estados Unidos, tenían una coincidencia casi total con respecto a las causas del caos político y económico del período de entreguerras y querían construir un sistema económico internacional que hiciera imposible que volviera a imperar la inestabilidad financiera y la rivalidad de bloques comerciales que había desencadenado la guerra (Brown, 2003).⁸

En la Conferencia de Bretton Woods celebrada en 1944 se decidió la creación de tres nuevas instituciones económicas internacionales que serían los pilares de un nuevo orden económico mundial: el Fondo Monetario Internacional (FMI), que mantendría la estabilidad del tipo de cambio, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, o Banco Mundial, que proporcionaría capital para las tareas de reconstrucción a los países asolados por la guerra, y la Organización Internacional del Comercio, que supervisaría la administración de un orden comercial multilateral abierto y no preferencial. El FMI y el Banco Mundial vieron la luz, pero no así la Organización Internacional del Comercio, principalmente por las preocupaciones del Congreso de los Estados Unidos sobre la pérdida de soberanía en favor del organismo comercial propuesto (Trebilcock y Howse, 1995). Los países retomaron el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) provisional que se había negociado entre 23 "partes contratantes" en 1947 y que sería la base de un sistema multilateral de comercio en expansión hasta que fue absorbido por la OMC en 1995.

Aunque compartían la visión del sistema comercial de posguerra –especialmente la necesidad de reducir los aranceles y de penalizar toda forma de discriminación–, Gran Bretaña y los Estados Unidos diferían sobre la forma de conciliar la nueva estructura con los acuerdos regionales existentes. Un motivo importante de fricción, que se planteó repetidamente en las negociaciones económicas mantenidas durante la guerra y la posguerra, fue el deseo de Gran Bretaña de mantener su sistema de "preferencias imperiales". El Secretario de Estado de los Estados Unidos, Cordell Hull, veía con disgusto los efectos negativos de las preferencias imperiales en las exportaciones de los Estados Unidos a Gran Bretaña y el Canadá, dos de los principales mercados para el país. El Departamento de Estado intentó dismantelarlas, primero durante las negociaciones sobre las condiciones del denominado programa de "préstamo y arriendo" en 1941, y posteriormente en las sucesivas reuniones mantenidas entre 1943 y 1948 para examinar la estructura comercial del período de posguerra.

Con la misma determinación, Gran Bretaña estaba decidida a no ceder en la cuestión de las preferencias imperiales. Aunque algunos dirigentes políticos querían que Gran Bretaña volviera a liderar las políticas de comercio abierto tradicionales después de la guerra, la mayoría, incluido el renombrado economista J.M. Keynes, se mostraban más cautelosos y pretendían mantener las preferencias imperiales (que se consideraban uno de los pilares del imperio) y la libertad para aplicar controles a las importaciones, que creían esenciales para la planificación económica del

Gobierno y para la "gestión de la demanda" keynesiana (Irwin *et al.*, 2008). Un factor que agravaba la situación era el hecho de que la posición de los Estados Unidos sobre el comercio preferencial era un tanto ambigua. Una de las razones por las que en última instancia aceptaron una excepción para los bloques comerciales regionales preferenciales en el nuevo GATT, recogida en el artículo XXIV (en principio sólo estaban dispuestos a aceptar una exención del principio de discriminación en el caso de las uniones aduaneras, pero no de los acuerdos comerciales) fue su apoyo a los proyectos incipientes de integración europea.

Los funcionarios británicos y estadounidenses también estaban en desacuerdo en un principio sobre el mecanismo de negociación que se debía seguir para conseguir un comercio más abierto. Mientras que los británicos proponían reducciones arancelarias horizontales de carácter general, uniformes y no selectivas, los estadounidenses defendían –finalmente con éxito– un planteamiento menos ambicioso que recordaba más a sus negociaciones de la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos (RTAA) de antes de la guerra. El resultado fue un producto híbrido "multilateral-bilateral" en el que los aranceles se reducirían mediante negociaciones bilaterales y luego se aplicarían a escala multilateral a través del principio NMF, en la línea del enfoque de la ley RTAA del período de preguerra (Irwin *et al.*, 2008).

Incluso los principios básicos del GATT que se estableció reflejaban modelos y enfoques bilaterales anteriores. Gran parte de su texto procedía directamente de la RTAA, que a su vez había basado sus principios básicos de reciprocidad, no discriminación y trato nacional en la red europea de acuerdos bilaterales del siglo XIX. Un cambio importante consistió en que el nuevo GATT incorporó esa arquitectura bilateral en un único convenio multilateral, reflejando y reforzando el compromiso de los miembros respecto de una cooperación comercial más amplia que la que nunca había existido hasta entonces. El principal cambio que representó el nuevo GATT fue que por primera vez el multilateralismo (y el principio NMF) se convirtió en el fundamento o valor por defecto, y no la alternativa, de las relaciones comerciales internacionales.

(e) La época moderna: las tres nuevas "oleadas" de regionalismo

La creación del GATT no restó fuerza a los enfoques bilaterales o regionales en las relaciones comerciales internacionales. Por el contrario, las iniciativas de suscribir nuevos acuerdos regionales, especialmente en Europa, resurgieron cuando aún no habían transcurrido cinco años desde la creación del GATT, marcando el comienzo de un largo período de tensión creativa entre regionalismo y multilateralismo y allanando el camino para el logro de avances muy importantes en ambos planteamientos. Si el período de mediados del siglo XIX fue el de la primera fase importante de regionalismo, en los últimos 60 años se han vivido tres nuevas fases u "oleadas". El motor de cada una de ellas ha sido, al menos en parte, la necesidad que sentían algunos grupos de países de ir "más allá y más deprisa" que el sistema más amplio del GATT, para gestionar una integración comercial "más profunda" (Carpenter, 2009).

Aunque la ampliación y profundización de la Unión Europea ha ocupado un lugar central en cada oleada de regionalismo, América del Norte, y ahora Asia, también han participado en

el proceso. Al mismo tiempo, cada oleada ha coincidido con avances importantes en las negociaciones del GATT, o ha sido seguida por ellos, y ello ha llevado a algunos a sostener que existe un proceso de liberalización competitiva, o “efecto dominó”, no sólo entre los diferentes acuerdos regionales, sino entre el regionalismo y el multilateralismo.

La primera oleada de regionalismo se produjo en los últimos años del decenio de 1950 y en el decenio de 1960. La fuerza motriz que la impulsó fue el movimiento de integración continental en Europa, que comenzó con la formación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, que desembocó en la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1957, extendiéndose hacia el exterior, hacia posiciones coloniales actuales o pasadas a través de una compleja red de acuerdos comerciales preferenciales no recíprocos (Winters, 1993). Esta Comunidad Europea en proceso de evolución estimuló la creación de una organización rival, la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) en 1957 por países que habían decidido no entrar a formar parte de la Comunidad. La CEE sirvió también de modelo para grupos de países en desarrollo de África, el Caribe y América Central y del Sur, que se apresuraron a constituir sus propias uniones regionales y subregionales durante ese período. Sin embargo, la mayor parte de esas organizaciones, incluso las más prometedoras, es decir, la Comunidad del África Oriental y el Mercado Común Centroamericano, se habían hundido o habían decaído al final de los años setenta (de Melo y Panagariya, 1993).⁹

Al mismo tiempo, la integración de Europa provocó presiones para conseguir avances a nivel multilateral, pues otros países pretendieron mitigar los efectos del comercio preferencial europeo mediante la reducción generalizada de los aranceles NMF. En parte, la Ronda Dillon de negociaciones se inició en 1960 porque la adopción del Arancel Exterior Común de la CEE exigió la renegociación de los derechos arancelarios consolidados de determinados miembros (el límite máximo de los tipos arancelarios), proceso que llevó a esos Miembros a pedir reducciones arancelarias recíprocas a los interlocutores comerciales en un contexto multilateral más general. De igual modo, la Ronda Kennedy, más ambiciosa, que se desarrolló entre 1964 y 1967, coincidió con negociaciones para ampliar la CEE incorporando a Gran Bretaña, Irlanda, Dinamarca, Grecia y Noruega, y, en parte, se inició debido a la preocupación de los Estados Unidos de ser excluidos de un mercado europeo cada vez más amplio y más unificado (Anderson y Blackhurst, 1993). Así pues, las reducciones arancelarias y la ampliación del número de miembros que han tenido lugar en el GATT se han producido en paralelo con la ampliación y profundización del proyecto de integración de Europa, así como con otras iniciativas regionales.

La segunda oleada de regionalismo comenzó aproximadamente a mediados de los años ochenta y se extendió hasta bien entrado el decenio de 1990. Una vez más, el impulso de Europa para ampliar y profundizar su integración económica fue un factor fundamental en el proceso. A mediados del decenio de 1980, Europa emprendió el programa del “mercado único”, encaminado a dismantelar para 1992 los obstáculos físicos, técnicos y fiscales que seguían existiendo en la Comunidad, una transformación marcada por la nueva denominación de la organización, que con la aprobación del Tratado de Maastricht en 1993 cambió el nombre de Comunidad Económica Europea por el de Comunidad Europea (CE). La CE se propuso también crear

un nuevo grupo de acuerdos comerciales preferenciales con países de Europa Central y Oriental¹⁰ tras el desmembramiento de la Unión Soviética y la disolución del Consejo de Ayuda Mutua Económica (COMECON) (Lester y Mercurio, 2009). Estos acuerdos se orientaban a reducir los aranceles, crear normas de origen uniformes y desarrollar sistemas de reglamentación en los servicios, normas y reglas de transición en sectores como la agricultura, que fueran compatibles con la CE. Su principal objetivo era allanar el camino para la admisión de 10 nuevos países (ocho países de Europa Central y Oriental y dos países mediterráneos) en la Unión Europea (UE) en 2004, y otros dos (Bulgaria y Rumania) en 2007.

En los años centrales del decenio de 1990, la UE también concertó varios acuerdos bilaterales con países de Oriente Medio (Israel, Jordania, Líbano y la Autoridad Palestina) y Norte de África (Argelia, Egipto, Marruecos y Túnez), con el propósito de configurar una zona de libre comercio similar a la del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Fiorentino *et al.*, 2007).

No sólo Europa aplicaba estos criterios. En esta ocasión, también los Estados Unidos promovieron el regionalismo, en parte por sus preocupaciones sobre la expansión de la CE y en parte llevados de su frustración por el retraso en el comienzo y los progresos de las negociaciones de la Ronda Uruguay (Fiorentino *et al.*, 2007). Tras haber rechazado el regionalismo en favor del multilateralismo durante casi 40 años, los Estados Unidos cambiaron súbitamente su estrategia, emprendiendo un programa ambicioso de negociaciones bilaterales que comprendieron, primero, un acuerdo de libre comercio con Israel en 1985 y, más tarde, en una iniciativa más llamativa, el acuerdo de Libre Comercio con el Canadá en 1988, que posteriormente se amplió para incluir a México en el TLCAN a comienzos de los años noventa (Anderson y Blackhurst, 1993). Muchos de los elementos de la “nueva” política comercial que los Estados Unidos habían tratado de materializar en el escenario multilateral – como la inversión, el comercio de servicios, los derechos de propiedad intelectual y la contratación pública – se incorporaron primero en esas negociaciones bilaterales y regionales y, luego, en las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Como había ocurrido en la anterior oleada de regionalismo, esta última tuvo un efecto de demostración, pues hubo grupos de países en desarrollo que dieron pasos para establecer y fortalecer sus propias agrupaciones regionales. En América Latina se revitalizaron antiguos acuerdos de integración como el Mercado Común Centroamericano y la Comunidad Andina en el intento de crear un Mercado Común Latinoamericano más amplio y ambicioso, a imagen y semejanza de los proyectos pancontinentales de América del Norte y Europa. Más ambicioso aún fue el proyecto relativo al Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Pensado como una unión aduanera plena entre la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay, el MERCOSUR es tal vez el ejemplo más destacado de una nueva generación de acuerdos comerciales preferenciales entre países en desarrollo. Expresaba, en parte, el deseo de reforzar las relaciones políticas entre la Argentina y el Brasil, en parte el de contrarrestar otros nuevos acuerdos de integración continentales, y en parte el de dar forma a una expresión de política comercial más fuerte y más unificada para los países asociados en el sistema multilateral (Mansfield *et al.*, 2000).

También en África se adoptaron iniciativas para revitalizar las agrupaciones regionales existentes y crear otras nuevas, como el Mercado Común de África Oriental y Meridional (COMESA), la Comunidad del África Oriental, la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO) y la Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC), con el objetivo de acelerar la industrialización, diversificar las economías, desarrollar la infraestructura regional, promover posiciones comunes de negociación y fomentar la paz y la seguridad en el continente. En particular, el COMESA fue considerado como un paso adelante en la formación de una Comunidad Económica Africana, en tanto que la SADC representó el intento de reintegrar a Sudáfrica en la economía regional una vez concluido el apartheid (Hwang, 2007).

En Asia, el regionalismo también cobró impulso. La Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) elaboró planes para establecer una Zona de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA) a fin de fortalecer la capacidad de resistencia de los países miembros de la ASEAN a las crisis económicas y de intensificar la cooperación en esferas comerciales no tradicionales, como la ciencia y la tecnología, la agricultura, los servicios financieros y el turismo (en la sección D.3 se analiza ampliamente el papel de las redes internacionales de producción). También se creó durante esos años la Asociación de Asia Meridional para la Cooperación Regional, uno de cuyos objetivos era reducir las tensiones políticas entre la India y el Pakistán (Dash, 1996), que más tarde se transformó en la Zona de Libre Comercio del Asia Meridional (SAFTA).

La iniciativa más ambiciosa fue la creación de la Organización de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC) en 1989, con la finalidad de "practicar el comercio y la inversión libres y abiertos" entre sus 12 miembros fundadores sobre una base no preferencial (es decir, "regional abierta") (Pomfret, 2006).¹¹ También por entonces, Australia y Nueva Zelanda profundizaron la zona de libre comercio existente entre ambas mediante el Acuerdo comercial por el que se estrechan las relaciones económicas entre Australia y Nueva Zelanda. Los proponentes argumentaban que esos acuerdos representaban nuevas formas de regionalismo, justificadas porque los miembros podían ir "más lejos y más de prisa" en esferas de integración más profunda de lo que era posible en el sistema más amplio y más lento del GATT. Otra de las justificaciones era la preocupación sobre la lentitud con que avanzaba la Ronda Uruguay y la aparición de otros bloques comerciales regionales rivales.

Al igual que en la anterior oleada, los avances a escala multilateral coincidieron con esta segunda oleada de regionalismo y, como argumentan algunos, se beneficiaron de ésta. Después de varios intentos fallidos, la Ronda Uruguay comenzó en 1986, incluyendo por primera vez un mandato de negociación sobre servicios, propiedad intelectual y, en un grado más limitado, inversión. Pese a las preocupaciones sobre la posibilidad de que el GATT fuera eclipsado por los acuerdos regionales –o debido a ellas–, la Ronda Uruguay concluyó satisfactoriamente en 1994, culminando con la creación de la OMC, con lo que se extrajo una cierta energía de esta segunda oleada de regionalismo.

En el transcurso del último decenio ha cobrado fuerza una nueva oleada de regionalismo, impulsada, como antes, por potencias comerciales de primer orden como la UE y los Estados Unidos, pero incluyendo por primera vez a muchos

países asiáticos que anteriormente habían sido los que apoyaban con mayor firmeza el multilateralismo y la no discriminación. Su conversión al regionalismo puede explicarse en cierta medida por la reacción inadecuada de la comunidad internacional al hundimiento del comercio asiático tras la crisis financiera de Asia de 1997, por el fracaso de la Conferencia Ministerial de la OMC de 1999 celebrada en Seattle y por la pérdida de importancia de las iniciativas a escala de toda la región del Pacífico, especialmente el Foro del APEC (Aggarwal y Koo, 2005). Lo que es aún más importante, la proliferación de acuerdos regionales en Asia parece reflejar y reforzar un proceso subyacente de integración económica profunda. Esto fue consecuencia de la vinculación cada vez más estrecha de los países por las corrientes de comercio e inversión asociadas con las redes regionales y subregionales de producción.

Entre los países asiáticos de primera magnitud que han entablado (y culminado) negociaciones bilaterales cabe señalar al Japón, la República de Corea, Singapur, China y la India (Katada y Solis, 2008). Incluso la AFTA concertó acuerdos bilaterales con economías asiáticas importantes como el Japón y China (Lester y Mercurio, 2009). En ese mismo período, los Estados Unidos entablaron negociaciones bilaterales y concertaron acuerdos con países como Jordania, Bahrein, Chile, Marruecos, Singapur, Australia, Omán, el Perú, Panamá, Colombia y la República de Corea (Pomfret, 2006).

Esta "oleada" más reciente de regionalismo abarca una red mucho más amplia de participantes –comprendiendo iniciativas bilaterales, plurilaterales e interregionales– y a países con distintos niveles de desarrollo económico, incluyendo alianzas entre "países desarrollados y desarrollados", entre "países en desarrollo y en desarrollo" y entre "países desarrollados y en desarrollo". Aunque estos nuevos acuerdos, como los acuerdos comerciales preferenciales anteriores, también comprenden reducciones arancelarias preferenciales, conceden aún más atención a cuestiones que van más allá de la OMC, como los servicios, las corrientes de capital, las normas, la propiedad intelectual, los sistemas de reglamentación (que en muchos casos son no discriminatorios) y compromisos sobre aspectos laborales y ambientales.

Cuando estos acuerdos han adquirido mayor complejidad y amplitud –a medida que la elaboración de normas ha dejado de circunscribirse a la reducción de los obstáculos en frontera para afrontar los retos de una integración normativa "más profunda"– han comenzado a desdibujar el significado del concepto de discriminación. Por ejemplo, la armonización no discriminatoria de las normas reglamentarias en estos nuevos acuerdos regionales puede tener un efecto "preferencial" cuando crea un "bloque" reglamentario regional que beneficia más a los socios del acuerdo que a los que no pertenecen a él. Por el contrario, la liberalización de determinadas reglamentaciones de los servicios en un acuerdo regional "discriminatorio" puede tener un efecto no preferencial cuando los cambios reglamentarios no benefician únicamente a los socios del acuerdo, sino a todos los proveedores extranjeros.

Algunos expertos en comercio ven con pesimismo la gran proliferación de acuerdos comerciales preferenciales que ha tenido lugar recientemente, afirmando que existe un nexo entre la concertación de acuerdos bilaterales y regionales y la lentitud con la que avanza la Ronda de Doha

(Bhagwati, 2008). Otros son más optimistas y sostienen que, como ocurrió anteriormente, esa proliferación tendrá un efecto dominó y acelerará el ritmo de las negociaciones de Doha. Por último, hay otros que consideran que no existe relación ni nexo causal entre el regionalismo y el ritmo al que avanza el multilateralismo, señalando el hecho de que las iniciativas regionales no cobraron fuerza cuando la Ronda Uruguay se estancó entre 1990 y 1994, sino cuando ésta concluyó en 1994 (Freund, 2000). De hecho, existen pruebas de que las recientes iniciativas regionales y multilaterales se han desarrollado paralelamente. Esto da más peso a la interpretación de que pueden representar -y en realidad representan- aspectos complementarios de una estructura del comercio mundial cada vez más compleja y sofisticada en la que los acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales coexisten dentro de un sistema "de varias velocidades" o "geometría variable".

2. La evolución de los acuerdos comerciales preferenciales: hechos sucintos

Para identificar pautas pertinentes en la evolución de los acuerdos comerciales preferenciales, en esta sección se clasifican dichos acuerdos en función de diversos criterios. La principal finalidad de esta clasificación es determinar las tendencias en la concertación de acuerdos comerciales preferenciales y las modificaciones de sus características a lo largo del tiempo. Examinar varias características de los acuerdos conjuntamente permite considerar también en qué medida pueden vincularse entre sí algunas de esas características. Entre las posibles formas de clasificar los acuerdos comerciales preferenciales cabe mencionar la clasificación por:

- nivel de desarrollo (participación de países desarrollados o en desarrollo únicamente o de países desarrollados y en desarrollo);
- alcance geográfico (acuerdos intrarregionales o interregionales) dentro de las regiones o entre ellas, por ejemplo, Asia (Oriental, Occidental, Oceanía) las Américas (del Norte, del Sur, Central, el Caribe), Europa, Oriente Medio, África y la Comunidad de Estados Independientes (CEI);
- tipo (acuerdos comerciales preferenciales bilaterales, plurilaterales o entre bloques regionales);
- grado de integración del mercado (por ejemplo, acuerdo de libre comercio (ALC), unión aduanera) y aspectos abarcados (por ejemplo, mercancías, servicios, cuestiones reglamentarias).

Al tipificar los acuerdos comerciales preferenciales de esta forma resulta posible destacar varios hechos sucintos.¹² La base de datos sobre acuerdos comerciales preferenciales de la OMC es la principal fuente de información para este análisis.¹³ Comprende todos los acuerdos notificados a la OMC y al GATT (notificaciones en virtud del artículo XXIV del GATT, de la Cláusula de Habilitación y del artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios), tanto los que están en vigor como los que ya están inactivos. La base de datos también contiene información sobre los acuerdos comerciales preferenciales que todavía no han sido

notificados a la OMC pero sobre los que ya se ha hecho un anuncio inicial.

Las estadísticas de la OMC sobre los acuerdos comerciales preferenciales activos, que se basan en las obligaciones de notificación, suelen sobrestimar el número total de acuerdos, por dos razones. La primera es que en el caso de los acuerdos que incluyen las mercancías y los servicios, la base de datos contiene dos notificaciones, una para las mercancías y otra para los servicios.¹⁴ La segunda es que la base de datos cuenta las adhesiones a los acuerdos comerciales preferenciales existentes como nuevas notificaciones. Por ello, el número de acuerdos "reales" es el número total de acuerdos activos notificados menos los acuerdos de integración económica (AIE) en los servicios y las adhesiones a los acuerdos comerciales preferenciales existentes. Otro punto débil de la actual base de datos de la OMC es la no notificación de más de 100 acuerdos comerciales preferenciales activos suscritos entre países en desarrollo. Por consiguiente, a los efectos del presente análisis, la base de datos se complementa con la información disponible de otras fuentes de dominio público.¹⁵

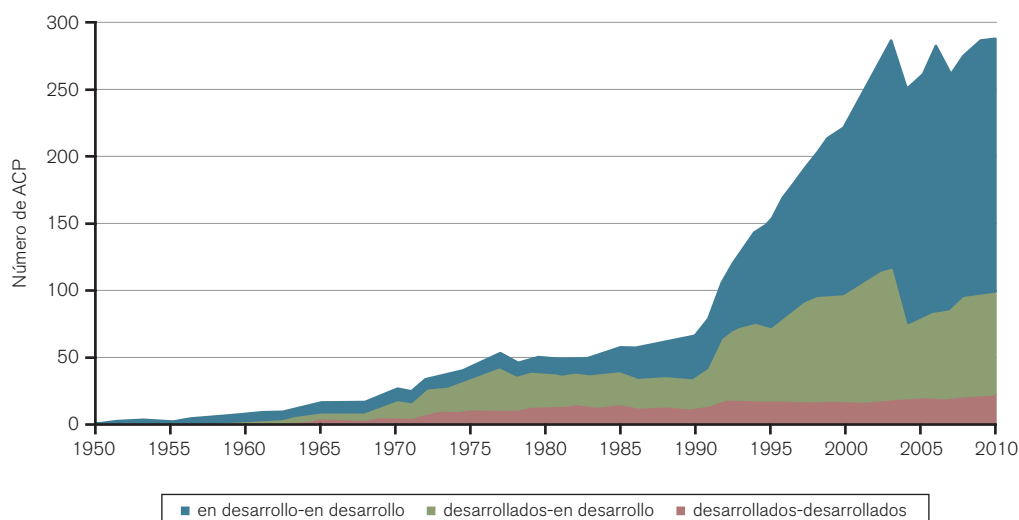
(a) El nivel de desarrollo

La participación en los acuerdos comerciales preferenciales ha aumentado con el paso del tiempo. A partir del decenio de 1950, el número de acuerdos activos aumentó constantemente, y en 1990 eran casi 70. Desde entonces, la concertación de este tipo de acuerdos se incrementó notablemente, hasta casi duplicarse en los cinco años siguientes y más que cuadruplicarse hasta 2010, hasta su número actual, cercano a los 300 (véase el gráfico B.1). El aumento del número total de acuerdos comerciales preferenciales que se observa en el gráfico B.1, muy notable a partir de 1990, no puede sorprender si se tiene en cuenta que un número creciente de países han adoptado políticas orientadas al exterior y registrado un fuerte crecimiento económico. Esto multiplicó la demanda de acuerdos comerciales en comparación con los períodos anteriores en los que predominaban las estrategias de desarrollo orientadas al interior y en los que los resultados económicos no eran buenos.

Bergstrand *et al.* (2010) han demostrado que los países con un producto interno bruto más elevado suscriben más acuerdos comerciales y que el incremento de acuerdos comerciales preferenciales refuerza la demanda de nuevos acuerdos comerciales entre los terceros países. Sin embargo, lo que impulsa la concertación de acuerdos no es sólo el "margen extensivo", es decir el hecho de que un número cada vez mayor de países se interesen en la apertura recíproca del comercio. Los resultados son similares cuando se considera la evolución del número de acuerdos por países es decir, la mayor concertación de este tipo de acuerdos en el "margen intensivo" (véase el gráfico B.1a).

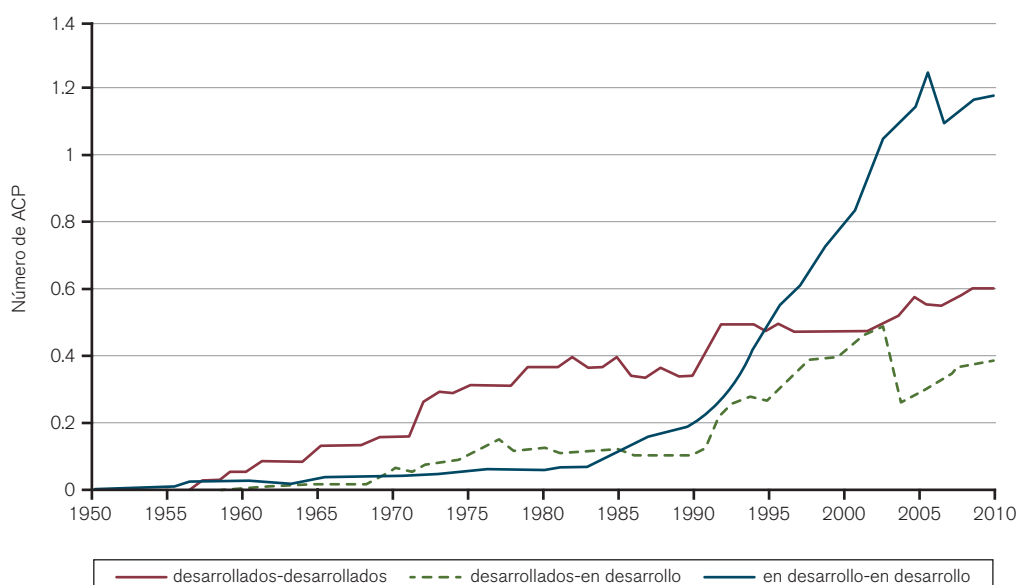
Sólo alrededor de dos tercios de los acuerdos en vigor se han notificado a la OMC. La imagen de una actividad intensa de concertación de acuerdos comerciales preferenciales en los últimos tiempos no varía si se consideran únicamente los acuerdos notificados. El incremento de la concertación de acuerdos desde el comienzo del decenio de 1990 es patente cuando se considera el número medio de participantes en acuerdos comerciales preferenciales por Miembros de la OMC. Ese número ha aumentado de una media de dos interlocutores comerciales en 1990 a más de 12 en el

Gráfico B.1: Número acumulado de ACP en vigor, 1950-2010, notificados y no notificados, por grupos de países



Fuente: Secretaría de la OMC.

Gráfico B.1a: Número medio de ACP en vigor por países, 1950-2010, notificados y no notificados, por grupos de países



Nota: En este gráfico, el número total de acuerdos comerciales preferenciales se ha dividido entre el número actual de países existente en los diferentes grupos.

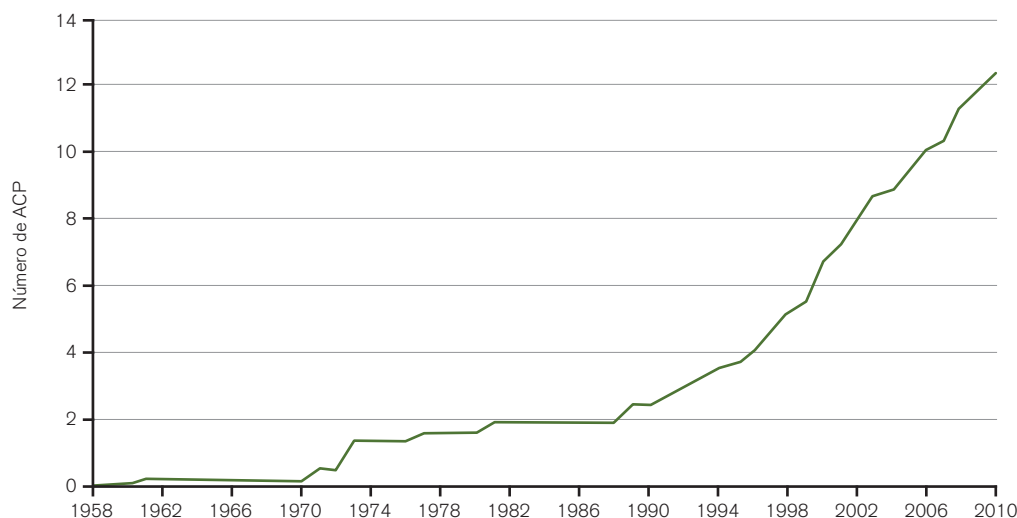
Fuente: Secretaría de la OMC.

momento presente (véase el gráfico B.1b).¹⁶ En la sección C se examinan más detalladamente los factores que pueden impulsar a los países a suscribir acuerdos comerciales preferenciales y las cuestiones relacionadas con la elección del momento y el análisis histórico que se hace en la sección B.1 contiene ejemplos de los motivos concretos que en llevado a concertar acuerdos comerciales preferenciales.

Los países en desarrollo han sido muy importantes en el aumento del número de acuerdos comerciales preferenciales que se ha registrado recientemente. Su participación en este tipo de acuerdos pasó de un crecimiento continuo en el

número de acuerdos suscritos con países desarrollados a un incremento de los concertados con otros países en desarrollo (acuerdos Sur-Sur) (véanse los gráficos B.1 y B.1a). Desde los últimos años del decenio de 1970, cuando los acuerdos entre países desarrollados y en desarrollo (acuerdos Norte-Sur) representaban casi el 60 por ciento de los acuerdos comerciales preferenciales en vigor y los acuerdos Sur-Sur apenas el 20 por ciento, esos dos porcentajes han evolucionado en direcciones opuestas, y en el momento presente los acuerdos Sur-Sur representan los dos tercios de los acuerdos comerciales preferenciales en vigor y los acuerdos Norte-Sur alrededor de la cuarta parte.

Gráfico B.1b: Número medio de participantes en ACP, por Miembros de la OMC, 1950-2010, ACP notificados



Nota: Estas cifras incluyen a los Miembros del GATT/OMC y a los interlocutores comerciales no Miembros en el contexto de los ACP, por Miembros actuales de la OMC (153).

Fuente: Secretaría de la OMC.

Desde los años sesenta, la proporción de acuerdos comerciales preferenciales suscritos entre países desarrollados (acuerdos Norte-Norte) fluctuó en torno al 30 por ciento, antes de empezar su constante disminución desde mediados del decenio de 1980 hasta el 10 por ciento de la actualidad. Sin embargo, el gráfico B.1a muestra que, en promedio, un país desarrollado sigue participando en un número mayor de acuerdos con otros países desarrollados que con países en desarrollo. Esta diferencia ha ido disminuyendo desde 1990, pero en 2004 hubo una corrección estadística debido a la ampliación de la UE en 10 nuevos miembros.¹⁷

Estas cifras no reflejan únicamente la participación creciente de países en desarrollo en el comercio mundial, sino que ponen de relieve que el interés de los países en desarrollo en los aranceles preferenciales proporcionados de manera unilateral por los países desarrollados, por ejemplo en el contexto del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), ha sido sustituido por el comercio Sur-Sur basado en relaciones comerciales preferenciales. El desarrollo de la integración Sur-Sur puede reflejar también su utilidad como instrumento de política para la industrialización facilitando la inclusión de países menos adelantados (PMA) en las redes regionales de producción y, por tanto, en el proceso de exportación. La integración Sur-Sur también es un medio de reforzar el poder negociador de los países en desarrollo en las negociaciones comerciales multilaterales (Wignaraja *et al.*, 2010a) y de abordar cuestiones regionales específicas, como el tránsito, la migración y el agua (Banco Mundial, 2005).

Si solamente se consideran los acuerdos comerciales preferenciales notificados a la OMC, la situación es completamente diferente (y probablemente engañosa). Acharya *et al.* (2011) constatan la tendencia opuesta, a saber, que los acuerdos comerciales preferenciales concertados entre países en desarrollo aumentaron en el decenio de 1990, para luego disminuir en el transcurso de

los 10 últimos años, mientras que los suscritos entre países desarrollados y en desarrollo han registrado un marcado aumento durante el último decenio. La razón de ello es que alrededor de 100 acuerdos comerciales preferenciales activos concluidos entre países en desarrollo, la mayor parte de ellos muy recientes, no han sido notificados a la OMC.

Las cifras del gráfico B.1 se basan en el año en que entraron en vigor los acuerdos comerciales preferenciales, aunque los acuerdos se negociaron y firmaron con anterioridad. El retraso en la entrada en vigor se debe a que se requiere la ratificación o aprobación por el Parlamento, que puede llevar más tiempo que el previsto inicialmente. Esto supone una postergación del acceso pleno a los mercados de las partes y una posible variación de las condiciones económicas, que influirán en los beneficios previstos en el momento de suscribir el acuerdo. En promedio, cuando se firma un acuerdo comercial preferencial, ese acuerdo entra en vigor al año siguiente, y no hay grandes diferencias entre los acuerdos cuyas partes son solamente países desarrollados o países en desarrollo.

Aunque un acuerdo puede entrar en vigor para todas las partes al mismo tiempo, no todos los países participantes abren sus mercados en la misma medida y con el mismo calendario. Estos períodos de transición pueden permitir a los países y las ramas de producción tomar las medidas de ajuste necesarias. La existencia de períodos de transición de duración variable es habitual en los acuerdos comerciales preferenciales firmados entre países desarrollados y en desarrollo, así como entre países en desarrollo cuando los niveles de desarrollo difieren sustancialmente. Por ejemplo, en la AFTA, Brunei Darussalam, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia (ASEAN-6) han incluido más del 99 por ciento de los productos de la Lista de Inclusión del sistema del Arancel Preferencial Efectivo Común en la horquilla arancelaria del 0-5 por ciento. En cambio, Camboya, la República Democrática Popular Lao, Myanmar y Viet Nam sólo han incluido hasta la fecha el 80 por ciento de sus

productos en sus respectivas listas de Inclusión del sistema del Arancel Preferencial Efectivo Común, de las que alrededor del 66 por ciento tienen aranceles dentro de la banda arancelaria del 0-5 por ciento.

Se concedió a Viet Nam plazo hasta 2006 para reducir los aranceles aplicados a los productos comprendidos en la Lista de Inclusión por debajo del 5 por ciento, a Lao, República Democrática Popular y Myanmar hasta 2008 y a Camboya hasta 2010.¹⁸ Por desgracia, en las bases de datos sobre los acuerdos comerciales preferenciales a las que se ha hecho referencia anteriormente no se recogen sistemáticamente datos sobre los períodos de transición de cada país. Dent (2006) indica, no obstante, que son cada vez más cortos y se han reducido de alrededor de 10 años a mediados del decenio de 1980 a menos de cuatro años un decenio más tarde.

Hay una gran diversidad en el número total y en el promedio de acuerdos intrarregionales e interregionales (véase el cuadro B.1). Europa ocupa el primer lugar por el número de acuerdos comerciales preferenciales, tanto por lo que se refiere a los suscritos dentro de la propia región como con otras regiones. En contraposición, los países africanos, pese a que se han concertado un número bastante extenso de acuerdos dentro de África y con otras regiones, no cuentan ni siquiera con un acuerdo por país, ni dentro de África ni con otras regiones. En particular, la media de acuerdos interregionales por países es bastante más baja que en casi todas las demás regiones. Con respecto a los acuerdos interregionales, el número, tanto en términos absolutos como en promedio, es muy elevado en América del Norte, del Sur y Central. Entre los países asiáticos, pese a su creciente importancia económica y su estructura regional de producción, el promedio de participantes en acuerdos comerciales preferenciales sigue siendo muy inferior a la media del hemisferio occidental por lo que respecta a los acuerdos interregionales e inferior, por ejemplo, a la media de la CEI por lo que se refiere a los acuerdos intrarregionales.¹⁹

Una de las razones de este hecho es que ha sido recientemente cuando los países de Asia han comenzado a concertar un mayor número de este tipo de acuerdos. Durante los 10 últimos años, países de Asia Oriental y Occidental y de Oceanía han participado en casi la mitad de los acuerdos comerciales preferenciales concertados durante el período (más, por ejemplo, que los países europeos y la CEI, que participaron en alrededor de un tercio de los acuerdos), mientras que en los años noventa su participación apenas era del 5 por ciento (sólo eran parte en seis de un total de 106 acuerdos). Esa intensa actividad global en los noventa se debió en gran medida a la disolución de la ex Unión Soviética y el establecimiento de nuevas relaciones comerciales en Europa y en la CEI, que en ese momento concertaban casi el 50 por ciento de los nuevos acuerdos comerciales preferenciales.

Todos los Miembros de la OMC (excepto Mongolia) son parte al menos en un acuerdo comercial preferencial. El mapa B.1 muestra el nivel de participación en este tipo de acuerdos por países/territorios a escala mundial. La UE es la que participa en mayor número de acuerdos (30), seguida de Chile (26), México (21), los miembros de la AELC (entre 20 y 22), Singapur (19), Egipto (18) y Turquía (17). Otras economías emergentes, como el Brasil (13), la India (12) y China (10) les siguen de cerca. Sin embargo, los países asiáticos muestran un incremento de la actividad de concertación de acuerdos comerciales preferenciales, siendo Singapur y la India los países que han concluido la mayoría de los acuerdos, 17 de 19 y 10 de 12 acuerdos, respectivamente, desde el año 2000. El contraste es aún más claro en el caso de los países que han comenzado recientemente a firmar acuerdos, como China y el Japón, cuyos acuerdos han entrado en vigor en todos los casos a partir de 2000.

No obstante, no es sólo en la región de Asia donde ha aumentado el número de acuerdos comerciales preferenciales. También se ha producido este fenómeno en los Estados Unidos, que ha concertado nueve de sus

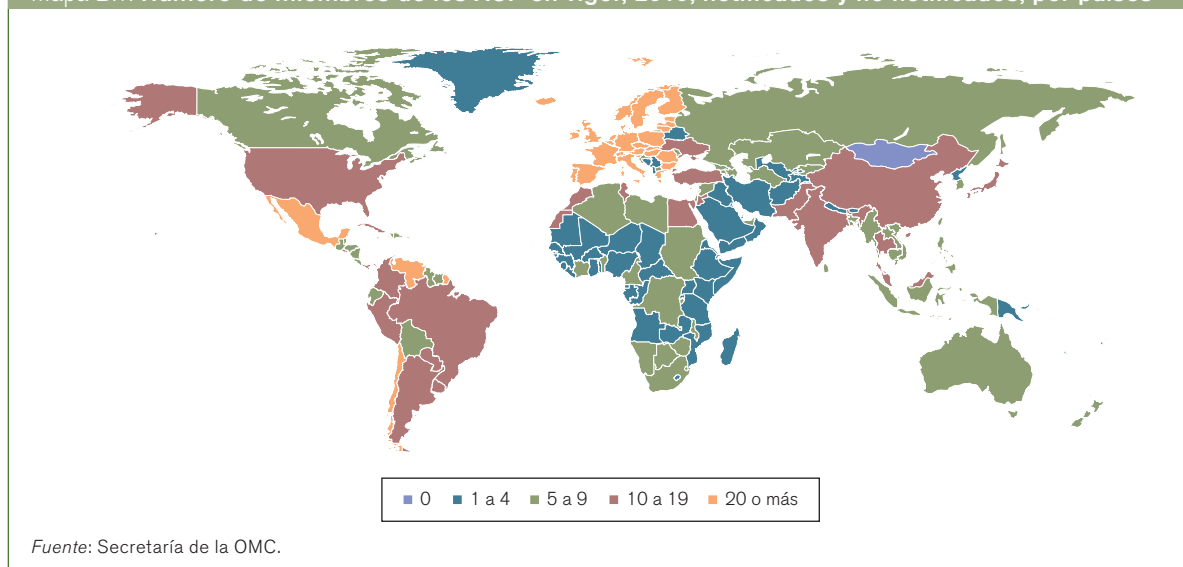
Cuadro B.1: Número total y promedio de ACP en vigor, 2010, notificados y no notificados, por regiones, tipos regionales y grupos de países

		África (58)	CEI (12)	Europa (40)	América del Sur (12)	América Central (7)	Caribe (24)	Asia Occidental (8)	Oriente Medio (13)	Oceanía (30)	Asia Oriental (19)	América del Norte (5)
Intrarregionales	Total	24	29	36	13	7	0	7	7	5	17	1
	Promedio/ país	0.4	2.4	0.9	1.1	1.0	0.0	0.9	0.5	0.2	0.9	0.2
Interregionales	Total	31	4	42	52	34	19	14	30	10	34	37
	Promedio/ país	0.5	0.3	1.1	4.3	4.9	0.8	1.8	2.3	0.3	1.8	7.4
Desarrollados- Desarrollados	Total	0	0	21	0	0	0	0	0	2	1	2
	Promedio/ país	0.0	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.4
Desarrollados- En desarrollo	Total	12	2	41	11	3	3	1	15	11	22	18
	Promedio/ país	0.2	0.2	1.0	0.9	0.4	0.1	0.1	1.2	0.4	1.2	3.6
En desarrollo- En desarrollo	Total	43	31	16	54	38	16	20	22	2	28	18
	Promedio/ país	0.7	2.6	0.4	4.5	5.4	0.7	2.5	1.7	0.1	1.5	3.6

Nota: El número de países considerados por regiones figura entre paréntesis.

Fuente: Secretaría de la OMC.

Mapa B.1: Número de miembros de los ACP en vigor, 2010, notificados y no notificados, por países

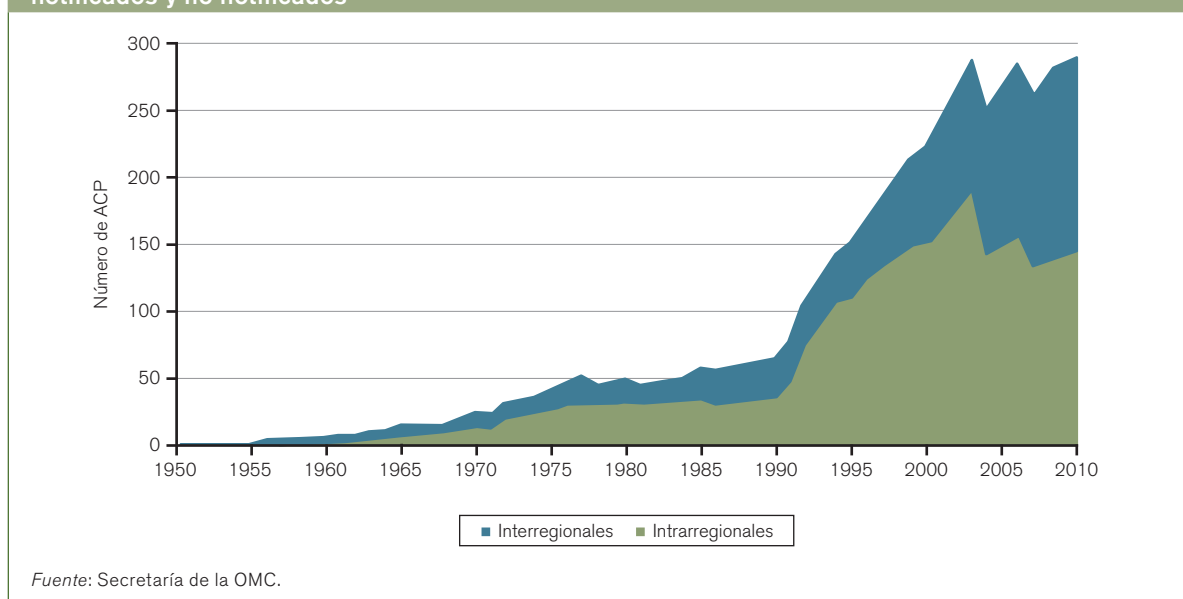


11 acuerdos desde 2000. A este respecto, el número de acuerdos suscritos recientemente (pero que todavía no han entrado en vigor) y el de aquellos que se está negociando es también muy revelador.²⁰ A pesar de su posición dominante por lo que respecta a los acuerdos comerciales preferenciales en vigor, la UE sigue ampliando su número de socios y ha suscrito o está negociando otros 17 acuerdos. Países tradicionalmente activos, como Singapur, los Estados Unidos y Chile, continúan negociando nuevos acuerdos comerciales preferenciales (han suscrito o están negociando nueve, ocho y seis acuerdos, respectivamente). Además, una serie de países que han comenzado a concertar acuerdos últimamente están participando en un amplio conjunto de negociaciones. Tal es especialmente el caso de los países del Consejo de Cooperación del Golfo (15 acuerdos, y los Emiratos Árabes Unidos están negociando actualmente un acuerdo con los Estados Unidos) y del Canadá, China, la India y la República de Corea (nueve acuerdos cada uno), Australia (ocho) y Tailandia (seis).

(b) Alcance geográfico

La concertación de acuerdos comerciales preferenciales ha trascendido las fronteras regionales. Las expresiones "acuerdos comerciales regionales" (ACR) y "acuerdos comerciales preferenciales" se utilizan a menudo indistintamente en las publicaciones y en muchos casos se hace referencia al auge del "regionalismo" para describir la difusión de los acuerdos comerciales preferenciales que se ha examinado en la subsección anterior. Ahora bien, la mitad de los acuerdos en vigor no son estrictamente "regionales", porque incluyen a países de otras zonas geográficas, según las definiciones regionales que se emplean habitualmente en la OMC (véase el gráfico B.2). Este fenómeno contrasta con la situación existente hace poco más de 10 años, cuando predominaba la actividad en una misma región. La tendencia a la ampliación del alcance geográfico de los acuerdos comerciales preferenciales es aún más pronunciada en los acuerdos que se están negociando o que se han suscrito

Gráfico B.2: Número acumulado de ACP intrarregionales e interregionales en vigor, 1950-2010, notificados y no notificados



recientemente (aunque todavía no han entrado en vigor), prácticamente todos los cuales son interregionales. Este hecho puede deberse a que se han agotado las perspectivas de concertar acuerdos dentro de una misma región (Fiorentino *et al.*, 2007).

En el cuadro B.2 se indica el número de acuerdos intrarregionales e interregionales para cada grupo regional y

grupo de asociados. El cuadro B.3 muestra que las cifras han evolucionado con el tiempo para cada región. Aunque en Europa predominan fuertemente los acuerdos intrarregionales, también se ha manifestado la tendencia reciente hacia una integración más interregional, en particular con África y Oriente Medio. En contraposición, los países de la CEI sólo han concertado hasta ahora acuerdos comerciales preferenciales con otros países de la

Cuadro B.2: “Red” de ACP en vigor, 2010, notificados y no notificados, por regiones

	África	CEI	Europa	América del Sur	América Central	Caribe	Asia Occidental	Oriente Medio	Oceanía	Asia Oriental	América del Norte
África	24	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CEI	0	29	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	16	4	36	-	-	-	-	-	-	-	-
América del Sur	3	0	6	13	-	-	-	-	-	-	-
América Central	1	0	2	19	7	-	-	-	-	-	-
Caribe	2	0	3	16	11	0	-	-	-	-	-
Asia Occidental	4	1	3	4	1	1	7	-	-	-	-
Oriente Medio	13	1	12	3	1	1	4	7	-	-	-
Oceanía	1	0	1	3	0	1	0	0	5	-	-
Asia Oriental	3	0	5	8	6	1	9	3	7	17	-
América del Norte	4	0	6	16	9	4	2	7	2	5	1

Fuente: Secretaría de la OMC.

Cuadro B.3: ACP intrarregionales e interregionales en vigor, 2010, notificados y no notificados, por regiones y períodos

		África	CEI	Europa	América del Sur	América Central	Caribe	Asia Occidental	Oriente Medio	Oceanía	Asia Oriental	América del Norte
1950-59	Intrarregionales	2	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0
	Interregionales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1960-69	Intrarregionales	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0
	Interregionales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1970-79	Intrarregionales	1	0	5	0	1	0	0	0	1	0	0
	Interregionales	2	0	3	3	1	2	2	2	1	2	2
1980-89	Intrarregionales	5	0	1	1	0	0	0	0	2	0	0
	Interregionales	1	0	1	11	9	4	1	2	0	1	6
1990-99	Intrarregionales	12	25	10	9	0	0	2	2	1	2	1
	Interregionales	11	1	12	10	8	3	1	14	0	0	8
2000-10	Intrarregionales	3	4	17	3	5	0	5	5	1	15	0
	Interregionales	17	3	26	28	16	10	10	12	9	31	21

Fuente: Secretaría de la OMC.

región. Del mismo modo, los países africanos suscriben un considerable número de acuerdos con otros países africanos, pero sólo han concertado algunos con países de América y Asia. Sin embargo, es interesante señalar que la situación en el último decenio es la contraria a la de los años noventa, en que los países africanos se mostraban activos en la concertación de acuerdos comerciales preferenciales en África. Los países africanos pertenecientes al Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) han firmado una serie de acuerdos de asociación económica con la UE. Estos acuerdos constituyen un elemento clave del Acuerdo de Cotonú, que es el más reciente en la historia de la cooperación para el desarrollo entre los Estados ACP y la UE. Posiblemente, no debe sorprender que muchos acuerdos interregionales se suscriban en el hemisferio occidental, con la participación de países de América del Norte, Central y del Sur y países del Caribe en diferentes acuerdos. Asimismo, la actividad interregional ha experimentado un fuerte impulso en el hemisferio occidental durante los 10 últimos años.

La situación es diferente en la región asiática, donde aunque se ha registrado alguna actividad en Asia y con otras regiones, el panorama es el de una mayor dispersión geográfica, y ambos tipos de actividades no despegaron hasta después de 2000. Por ejemplo, en Asia Oriental, el número de acuerdos comerciales preferenciales concertados con países de Asia Occidental y de Oceanía es muy similar al suscrito con socios del Caribe y de América del Sur y Central. Como se verá más detalladamente en la sección C, estas diferencias en el momento de concertación y en la orientación de los acuerdos comerciales preferenciales pueden tener muy distintas explicaciones. Es de destacar que, por el momento, son pocos los acuerdos en los que participan países de más de dos regiones geográficas, como el reciente acuerdo suscrito entre los Estados Unidos, los países centroamericanos (miembros del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica) y la República Dominicana en el Caribe, o el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica en el que son parte países de Asia

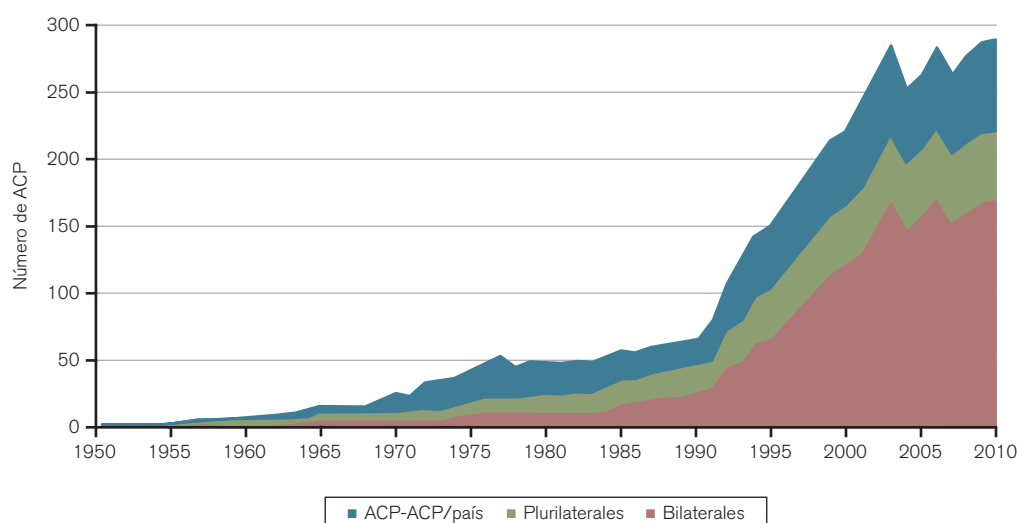
Oriental, Oceanía y América del Sur, así como países de otras regiones que están negociando su adhesión.

(c) Tipos de acuerdos comerciales preferenciales

En los acuerdos comerciales preferenciales se han observado tendencias opuestas, por un lado, hacia una mayor racionalización y, por otro, hacia la formación de una red en expansión de nuevos pactos bilaterales y superpuestos. Los acuerdos pueden negociarse entre dos países (acuerdos bilaterales) entre varios países (acuerdos plurilaterales) o entre uno o varios acuerdos ya existentes. Actualmente se pueden observar dos tendencias. Por un lado, hay cada vez más ejemplos de numerosos acuerdos bilaterales que se consolidan en un acuerdo plurilateral y de bloques regionales existentes que negocian en nombre de sus miembros.

En el gráfico B.3 se observa que, al margen de los años setenta, son muy frecuentes las adhesiones a acuerdos comerciales preferenciales en vigor y las nuevas asociaciones entre acuerdos existentes en los últimos años. Como ejemplos pueden mencionarse, sin duda, las sucesivas ampliaciones de la UE, así como la consolidación de pactos bilaterales entre países de Europa Oriental en el contexto de la Zona de Libre Comercio de Europa Central o la conclusión de un acuerdo comercial preferencial entre el MERCOSUR y la Comunidad Andina en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración.²¹ Acharya *et al.* (2011) han documentado esta tendencia hacia una mayor consolidación, contrastando el número acumulado de acuerdos comerciales preferenciales activos, que disminuyó en 2005 y 2007 tras la ampliación de la UE, con el aumento del número de acuerdos notificados que pasaron a ser inactivos durante esos años. Del cuadro B.4 se desprende que, hasta la fecha, en la concertación de nuevos acuerdos comerciales preferenciales a partir de acuerdos ya existentes han participado principalmente países desarrollados únicamente o países desarrollados y en desarrollo conjuntamente, y que el

Gráfico B.3: Número acumulado de ACP bilaterales y tipos de acuerdos plurilaterales en vigor, 1950-2010, notificados y no notificados



Nota: Los acuerdos comerciales preferenciales "bilaterales" están integrados solamente por dos partes, y los "acuerdos plurilaterales" por tres o más. La categoría "ACP-ACP/país" se refiere a los ACP en los que un ACP en vigor ha suscrito un acuerdo con otro país, incluso a través de la adhesión, o con otro ACP en vigor.

Fuente: Secretaría de la OMC.

fenómeno ha sido menos frecuente entre países en desarrollo únicamente, especialmente en términos relativos, en comparación con los acuerdos bilaterales.²²

Por otra parte, hay una tendencia paralela, más allá de la integración dentro de una misma región, hacia la multiplicación de acuerdos bilaterales en todo el mundo. El cuadro B.4 pone de manifiesto que mientras que los acuerdos comerciales preferenciales interregionales son en gran medida de carácter bilateral, los acuerdos plurilaterales son mucho más habituales dentro de una misma región. De hecho, los gráficos B.2 y B.3 ilustran que la duplicación del número de acuerdos interregionales durante el último decenio ha coincidido con un aumento similar del número de acuerdos bilaterales. Como se observa en el cuadro B.4, muchos de estos acuerdos bilaterales se han suscrito entre países en desarrollo, aunque es cierto que también grandes países desarrollados, como los Estados Unidos, han concertado acuerdos comerciales preferenciales bilaterales con distintos países, como Australia, Bahrein, Marruecos y Singapur.

Del mismo modo, en Asia Oriental han sido países pequeños y medianos como Singapur y Tailandia, y otros de mayor tamaño como el Japón y, más recientemente, China los que han desempeñado un papel fundamental en este fenómeno de desarrollo del bilateralismo (Aggarwal y Koo, 2005). Una de las conclusiones que se puede sacar es que la reciente proliferación de acuerdos comerciales preferenciales bilaterales es indicativa de la sustitución del concepto tradicional de integración regional entre países vecinos por asociaciones basadas en consideraciones estratégicas (políticas y económicas) no siempre relacionadas con la dinámica regional.²³ Posiblemente, también refleja la complejidad técnica de negociar con un grupo de países un conjunto amplio de cuestiones como la movilidad de los factores, la inversión, los derechos de propiedad intelectual y la contratación pública.

Por último, como ya se ha señalado, el aumento desproporcionado del número de acuerdos comerciales preferenciales bilaterales pueden deberse también al hecho de que hay menos oportunidades para la concertación de acuerdos bilaterales de ámbito regional en razón de las oleadas anteriores de regionalismo (Fiorentino *et al.*, 2007). Un efecto secundario importante de estos fenómenos es la mayor fragmentación de las relaciones comerciales por la pertenencia de los países a múltiples acuerdos, que en ocasiones se solapan. De la Rocha (2003) ha puesto de manifiesto, por ejemplo, que la mayor parte de los países de África Oriental y Meridional pertenecen cuando menos a dos grupos regionales y que, además, muchos de ellos son parte en acuerdos bilaterales de comercio e inversión que se solapan. Por ejemplo, el autor cita a varios miembros de la

SADC que mantienen hasta 10 acuerdos bilaterales distintos con otros países de la misma organización.

(d) Grado de integración de los mercados

El grado de integración de los mercados es casi siempre el mismo que en los acuerdos de libre comercio y una serie de productos siguen estando excluidos del acceso preferencial. No obstante, la cobertura de esferas temáticas abarcadas en los acuerdos comerciales preferenciales se ha ampliado y profundizado con el paso del tiempo. En el análisis histórico que se hizo en la sección B.1 se mencionó la intención inicial de quienes redactaron el GATT de hacer una excepción en la no discriminación con respecto a las uniones aduaneras en lugar de los ALC, que en última instancia quedaron comprendidos también en el ámbito del artículo XXIV del GATT. Con el tiempo, los ALC han proliferado mucho más que las uniones aduaneras. El gráfico B.4 muestra que los ALC (sin contar los acuerdos de alcance parcial y los que se refieren únicamente a los servicios) representan las tres cuartas partes de los acuerdos comerciales preferenciales en vigor.²⁴ Entre otras cosas, es posible que para los países sea menos interesante formar uniones aduaneras porque exigen establecer un arancel exterior común y armonizar las políticas comerciales exteriores y, por tanto, comportan una coordinación mucho mayor de las políticas y una pérdida de autonomía en las políticas comerciales nacionales (Fiorentino *et al.*, 2007).

Aunque según lo dispuesto en el párrafo 8 del artículo XXIV del GATT se han de eliminar los derechos con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre las partes en los acuerdos de libre comercio y las uniones aduaneras, los productos "sensibles" suelen quedar excluidos de las concesiones.²⁵ En un estudio de 15 acuerdos bilaterales suscritos entre cuatro grandes economías –el Canadá, la Unión Europea, el Japón y los Estados Unidos– y sus principales interlocutores comerciales, Damuri (2009) muestra que alrededor del 7 por ciento de las líneas arancelarias de la muestra, que comprenden casi 11.000 productos, se clasifican como "productos excluidos", ya sea temporal o permanentemente.²⁶ Estos productos se concentran en menos del 15 por ciento de las líneas arancelarias comprendidas en las negociaciones y corresponden principalmente a los sectores de la agricultura y la alimentación.²⁷

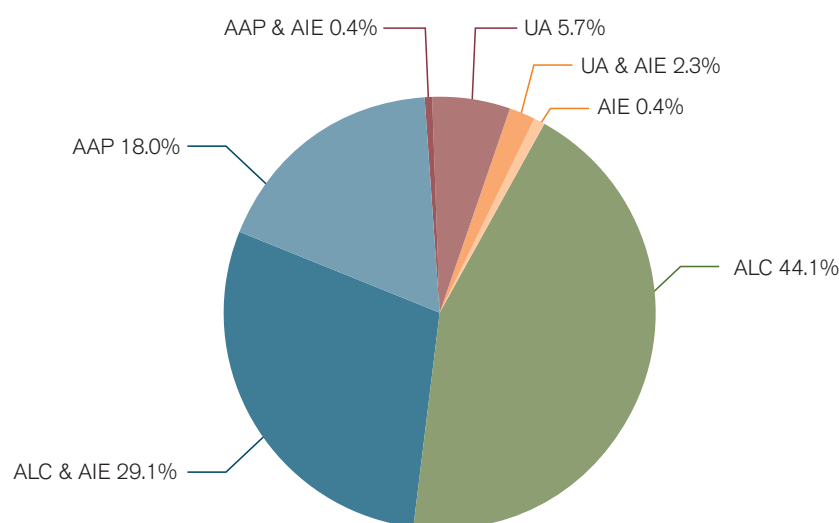
Damuri también pone de relieve varios factores relacionados con las pautas seguidas en la exclusión de productos, confirmando la motivación de economía política subyacente de mantener una fuerte protección para determinadas ramas de producción. Como cabría pensar, constata que cuanto más elevado es el tipo arancelario NMF de los países estudiados, menos probable es la inclusión de un producto

Cuadro B.4: Número de ACP bilaterales y tipos de ACP plurilaterales en vigor, 2010, notificados y no notificados, por grupos de países y tipos regionales

	Bilaterales	Plurilaterales	Plurilaterales; al menos una parte es un ACP
Desarrollados-Desarrollados	6	9	8
Desarrollados-En desarrollo	29	6	41
En desarrollo-En desarrollo	135	36	18
Intrarregionales	81	39	26
Interregionales	89	12	41

Fuente: Secretaría de la OMC.

Gráfico B.4: Tipos de ACP en vigor en 2010, notificados y no notificados



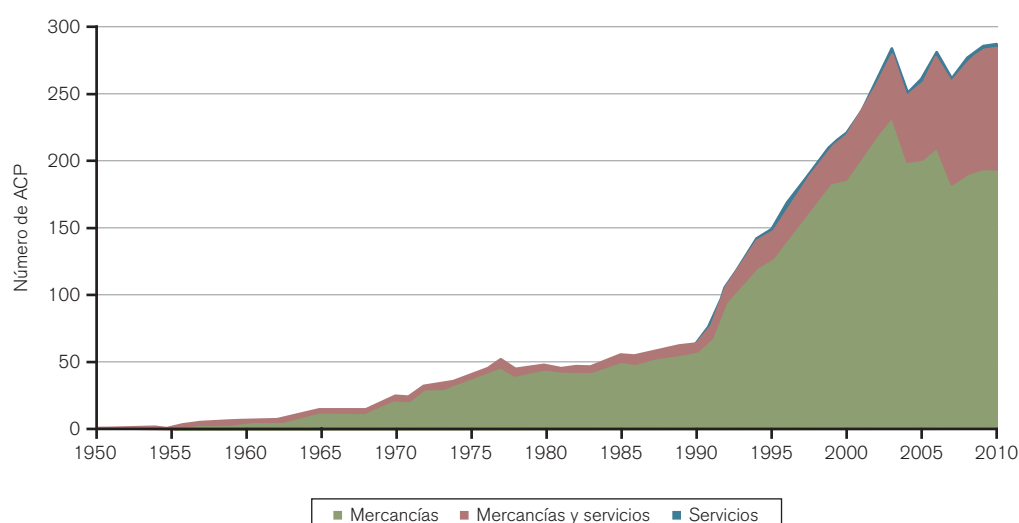
Nota: Como se explica en la introducción, la denominación "acuerdo comercial preferencial" (ACP) se utiliza en este informe para referirse a los acuerdos preferenciales recíprocos en general. Por lo que se refiere a este gráfico, que figura en Acharya y otros (2011): Un "acuerdo de libre comercio" (ALC) es un acuerdo entre dos o más partes en el que se eliminan los aranceles y otros obstáculos al comercio para la mayor parte o para todo el comercio y cada parte mantiene su propia estructura arancelaria con respecto a los terceros. Una "unión aduanera" (UA) es un acuerdo entre dos o más partes en el que además de eliminarse los aranceles y otros obstáculos al comercio para la mayor parte o para todo el comercio, las partes adoptan una política comercial común respecto de los terceros, que incluye el establecimiento de un arancel exterior común. La denominación "acuerdo de alcance parcial" (AAP) se utiliza para describir un acuerdo entre dos o más partes en el que las partes se ofrecen mutuamente concesiones en un determinado número de productos o sectores. Los acuerdos de integración económica (AIE) son acuerdos sobre el comercio de servicios mediante los cuales dos o más partes se otorgan mutuamente un acceso preferencial al mercado.

Fuente: Secretaría de la OMC.

en un acuerdo comercial preferencial. Además, cuanto más elevada es la ventaja comparativa revelada de los países asociados, que mide su capacidad de exportar a los mercados de los países que estudiados, menos probable es que un producto sea incluido en el acuerdo. De igual modo, cuando los productos ya son objeto de un intenso intercambio comercial entre los países que negocian un acuerdo comercial preferencial (es decir, cuando los valores de importación son elevados) es más probable que sean incluidos en el acuerdo.

Los acuerdos comerciales preferenciales más recientes van más allá de la tradicional reducción de aranceles y abarcan, por ejemplo, los servicios, la inversión, la propiedad intelectual, los obstáculos técnicos al comercio y la solución de diferencias. Así, casi un tercio de los acuerdos comerciales preferenciales en vigor contienen actualmente compromisos sobre servicios y esta tendencia se ha acelerado en los últimos tiempos (véase el gráfico B.5).²⁸ Los 25 mayores exportadores e importadores de servicios (según la estadística de la balanza de pagos de 2008) son

Gráfico B.5: Número acumulado de ACP, 1950-2010, notificados y no notificados, por alcance de la cobertura



Fuente: Secretaría de la OMC.

parte al menos en un acuerdo sobre servicios. Los Miembros de la OMC que son parte en un mayor número de acuerdos sobre servicios son Chile, México, los Estados Unidos, Singapur y el Japón.

En la casi totalidad de los acuerdos sobre servicios notificados participan economías de la región de Asia y el Pacífico, Europa y las Américas. Tan sólo algunos países de África y de Oriente Medio son parte en este tipo de acuerdos (Marruecos, Jordania, Omán y Bahrein, y, todos ellos, a través de acuerdos suscritos con los Estados Unidos), aunque muchos de ellos están negociando acuerdos comerciales que pueden abarcar el sector de servicios. Aunque es cierto que economías de gran tamaño como el Brasil, China, los Estados Unidos, la India, el Japón y la Unión Europea son parte en acuerdos sobre servicios, todavía no han suscrito acuerdos de esta naturaleza entre ellos.²⁹ Confirman estos hechos las cifras del cuadro B.5, que indican que la mayoría de los acuerdos suscritos entre países desarrollados y en desarrollo contienen compromisos sobre servicios, a diferencia de los concertados entre países desarrollados o entre países en desarrollo.

Es mayor la proporción de acuerdos bilaterales que de acuerdos plurilaterales que contienen compromisos en materia de servicios. Tal vez esto responde al hecho de que a escala bilateral se abordan cuestiones más complejas y de que la profusión de acuerdos bilaterales, junto con la importancia creciente del comercio de servicios, son fenómenos bastante recientes. La cobertura de los servicios es particularmente evidente en los acuerdos interregionales (véase el cuadro B.5). La concertación en todo el mundo de un número cada vez mayor de acuerdos comerciales preferenciales bilaterales que comprenden otros aspectos además de las tradicionales reducciones arancelarias, y en especial los servicios, puede indicar motivaciones más estratégicas en la concertación reciente de acuerdos, especialmente en el contexto de las redes internacionales de producción (que son objeto de un análisis más pormenorizado en la sección D).

En algunos acuerdos comerciales preferenciales se han incluido también nuevas disposiciones sobre la aplicación de la legislación laboral y ambiental nacional. En el TLCAN se ha colocado la protección del medio ambiente en un primer plano al establecer que en caso de incompatibilidad con sus disposiciones, prevalecerían las obligaciones comerciales especificadas en diferentes acuerdos ambientales y de conservación. Por poner otro ejemplo, la Comunidad del África Oriental (CAO) procura promover la utilización

sostenible de los recursos naturales, adoptando un enfoque no vinculante jurídicamente al abordar estas cuestiones.

En los acuerdos más recientes se incluyen compromisos de cooperación en un conjunto más amplio de esferas normativas, como la mitigación de la pobreza, el desarrollo rural y el turismo (Whalley, 2008). Es de destacar que la mayor parte de las "nuevas" esferas de política o marcos reglamentarios contenidos en los acuerdos no se abordan multilateralmente (cuestión que se analizará más detalladamente en la sección D). La inclusión de nuevas esferas no comprendidas en las normas actuales de la OMC se refleja en la denominación empleada para describir estos acuerdos. Por ejemplo, el reciente acuerdo entre el Japón y Singapur se denomina "Acuerdo para una Asociación Económica en la Nueva Era" y el acuerdo entre China y la ASEAN se conoce como "Acuerdo Marco sobre Cooperación Económica Global" (Whalley, 2008).

3. Corrientes comerciales relacionadas con los ACP

La reducción paulatina de los aranceles –a través de procesos multinacionales, preferenciales y unilaterales– ha reducido las posibilidades de obtener preferencias comerciales significativas. El hecho de que esto haya coincidido con un aumento sustancial del número de ACP activos parece indicar que las razones por las cuales los países formalizan estos acuerdos podrían ir más allá de obtener acceso a mercados de exportación vitales. En la siguiente sección se examinan el volumen, la orientación y la evolución de las corrientes comerciales globales a fin de aclarar en alguna medida esta cuestión y de determinar, en términos más generales, las repercusiones del aumento del número de ACP en los últimos años. Las estadísticas sobre las corrientes comerciales relacionadas con dichos acuerdos pueden poner de manifiesto varios hechos importantes, a saber: i) el valor total del comercio mundial de mercancías que tiene lugar entre los miembros de ACP; y ii) el grado en que ha habido una concentración geográfica mayor o menor a raíz de la proliferación de acuerdos comerciales regionales.

En el apartado a) de la sección B.3 se aborda la primera de estas cuestiones, se resumen todos los datos disponibles sobre las corrientes comerciales entre las partes en acuerdos comerciales y se desglosan dichas corrientes por tipos de acuerdos y grupos de productos. La concentración en el comercio total de mercancías entre los miembros de ACP hace que se sobrevalore considerablemente el volumen del comercio

Cuadro B.5: Número de ACP sobre mercancías y servicios en vigor, 2010, notificados y no notificados, por grupos de países, nivel de participación y tipos regionales

	Mercancías	Mercancías y servicios	Servicios
Desarrollados-Desarrollados	13	9	1
Desarrollados-En desarrollo	36	40	0
En desarrollo-En desarrollo	145	41	1
Bilaterales	104	64	0
Plurilaterales	38	11	2
Plurilaterales; al menos una parte es un ACP	52	15	0
Intrarregionales	110	33	2
Interregionales	84	57	0

Fuente: Secretaría de la OMC.

mundial que se lleva a cabo con carácter preferencial, ya que los acuerdos comerciales no se suelen aplicar a todas las mercancías y es posible que no se utilicen plenamente las preferencias comerciales existentes. Sin embargo, las cifras sobre el comercio interno de los ACP tienen ciertas ventajas. En primer lugar, permiten obtener un cuadro más completo de las relaciones comerciales entre los miembros de los acuerdos, lo cual es particularmente importante al considerar la idea de que los países pueden estar menos motivados que en el pasado por el deseo de conseguir un acceso preferencial a los mercados mediante los ACP. Además, se puede considerar que el valor total del comercio interno de los ACP es una estimación del límite superior del volumen de comercio con carácter preferencial. La sección B.4 contiene una estimación detallada del volumen del comercio internacional que recibe un trato arancelario preferencial, que se verá más adelante que es bastante reducido.

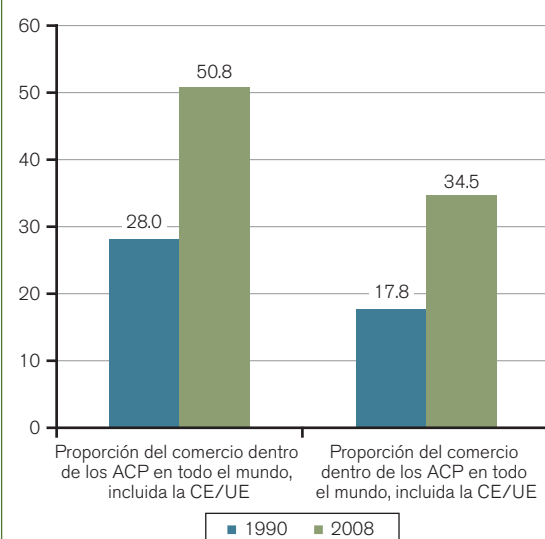
La segunda cuestión –si ha habido una concentración geográfica mayor o menor del comercio– se aborda en el apartado b) de la sección B.3, utilizando las estadísticas de la OMC sobre el comercio entre regiones geográficas. Una razón convincente del gran aumento del número de acuerdos comerciales desde 1990 es que dichos acuerdos pueden proporcionar un marco institucional para la creación y el mantenimiento de cadenas internacionales de suministro, muchas de ellas de carácter regional. De ser así, los datos sobre la magnitud y la orientación de las corrientes comerciales dentro de las regiones geográficas y entre ellas pueden dar una indicación de si los acuerdos comerciales están relacionados con la creación de cadenas mundiales de suministro.

Los datos incluidos en la sección B.3 corresponden en su mayor parte al comercio de mercancías, más que al de servicios, debido a la falta de información suficientemente detallada sobre las corrientes comerciales bilaterales de servicios. Los datos disponibles parecen indicar que el comercio interno de servicios en el marco de los ACP es relativamente pequeño en comparación con el comercio de mercancías, y extremadamente reducido si se compara con el comercio total de mercancías y servicios. En la parte final del apartado a) de la sección B.3 se citan algunos ejemplos de comercio de servicios entre grandes interlocutores comerciales pertenecientes a ACP, pero en demás casos los datos de esta parte del informe se refieren exclusivamente al comercio de mercancías.

(a) ¿Cuál es el valor del comercio mundial entre los miembros de ACP?

En esta subsección se estima el comercio mundial total entre miembros de ACP en 1990 y en 2008, así como la parte que corresponde al comercio entre países participantes en dichos acuerdos (comercio interno en el marco de ACP) en el comercio mundial. Las corrientes comerciales internas en el seno de los ACP se calculan como la suma del comercio bilateral de mercancías entre los miembros en ACP correspondiente a todos los que presentan informes que se incluyen en la base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas, mientras que el comercio mundial total se estima mediante la suma de todos los que presentan informes que se incluyen en COMTRADE. Observamos que desde 1990 el valor en dólares del comercio entre los miembros de ACP ha aumentado efectivamente más que el promedio mundial y, en consecuencia, la parte que corresponde al comercio interno en el marco de dichos acuerdos en el comercio mundial ha pasado del 18 por ciento en 1990 al 35 por ciento en 2008 (véase el gráfico B.6).³⁰

Gráfico B.6: Proporción del comercio dentro de los ACP en las exportaciones de mercancías de todo el mundo, 1990-2008 (porcentaje)



Nota: El mundo se estima como la suma de todos los informantes de la base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas.

Fuente: Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas.

El valor del comercio mundial entre los miembros de ACP, en función de las exportaciones, aumentó de 537.000 millones de dólares EE.UU. en 1990 a 4,0 billones de dólares en 2008 (véanse los cuadros B.6 y B.7). La contribución de los distintos tipos de acuerdos comerciales al comercio entre sus miembros también ha cambiado a medida que evolucionaba el panorama de los acuerdos preferenciales. En 1990, el comercio entre las partes en acuerdos plurilaterales representaba alrededor del 10 por ciento del comercio interno de los ACP, pero esta participación había aumentado al 50 por ciento en 2008. Uno de los principales motivos de la importancia creciente de los acuerdos plurilaterales fue la creación en 1994 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), que sustituyó al Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos, y cuyos tres miembros (el Canadá, los Estados Unidos y México) forman el segundo mayor bloque comercial regional en término del valor de las exportaciones, después de la Unión Europea.

En los cuadros B.6 y B.7 también se indican los valores y las partes correspondientes a las importaciones, cuyas cifras son muy parecidas a las correspondientes de las exportaciones.

Además de los valores totales del comercio de mercancías, en el cuadro B.7 se muestra también el comercio de manufacturas entre los miembros de ACP, así como la categoría denominada "piezas y componentes". El comercio de piezas y componentes se utiliza con frecuencia como indicador o medida de las redes internacionales de producción (la función de estas redes en el establecimiento de ACP se examina con mayor detenimiento en las secciones C y D). Las manufacturas se definen aquí como la suma de las secciones 5, 6, 7 y 8 menos la división 68 y el grupo 891 de la tercera revisión de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI Rev.3), de conformidad con la definición utilizada en la publicación de *Estadísticas del Comercio Internacional* de la OMC (Organización Mundial de Comercio (OMC), 2010). No hay ninguna definición ampliamente aceptada de piezas y componentes a la que

podamos recurrir, pero a efectos del presente informe se han definido como el equivalente de la CUCI Rev.3 de los códigos 42 y 53 de la clasificación por grandes categorías económicas (GCE), con el complemento de los productos textiles no acabados de la división 65 de la CUCI.

Las manufacturas representaron en 2008 el 65 por ciento del comercio interno de mercancías en los ACP y alrededor del 64 por ciento del comercio entre las partes en acuerdos comerciales plurilaterales. La proporción de manufacturas en el comercio total de mercancías de todos los países que habían facilitado información a la base de datos COMTRADE (un valor representativo del total mundial) fue sólo ligeramente superior, del 65 por ciento. El porcentaje correspondiente a piezas y componentes en el total de mercancías se mantiene entre el 17 y el 18 por ciento con independencia del tipo de acuerdo comercial. En general, los porcentajes no cambian mucho en función de que los acuerdos sean plurilaterales, bilaterales entre dos países o bilaterales con participación de un ACP.

Aunque esa diferencia es poca sobre la base de la composición de los acuerdos comerciales, al examinar cada uno de los acuerdos se observa una variación significativa en la parte que corresponde a los productos y al comercio interno en el marco de los ACP. En el cuadro 1 del Apéndice

estadístico figuran las exportaciones e importaciones de algunos ACP plurilaterales en 2008, desglosadas en los dos grupos de productos utilizados en el cuadro B.7 (es decir, manufacturas y piezas y componentes), así como por origen y destino: comercio entre los miembros del ACP (comercio interno en el marco del ACP) y comercio fuera del ámbito del acuerdo (comercio externo fuera del ACP). Algunos productos constituyen un porcentaje del comercio interno mucho mayor (o menor) que el externo. El comercio interno puede constituir una parte relativamente grande o pequeña del comercio global en tipos concretos de mercancías.

Como ejemplo de la manera de ver el cuadro, se examina el caso de la Comunidad Andina (integrada por l'Estado Plurinacional de Bolivia, Colombia, el Ecuador y el Perú). Se observa que el comercio interno en el seno del ACP ocupa un lugar secundario en el comercio andino total tanto en las exportaciones como en las importaciones. Solamente el 8 por ciento de las importaciones de mercancías de los miembros de la Comunidad Andina y el 7 por ciento de sus exportaciones tienen su origen en los países andinos o están destinadas a esos países. De manera equivalente, se puede decir que la participación del comercio externo del ACP es del 92 por ciento para las importaciones y el 93 por ciento para las exportaciones, es decir, prácticamente igual. También se puede ver que la parte correspondiente al

Cuadro B.6: Comercio mundial de mercancías entre miembros de ACP, 1990 (Miles de millones de dólares y porcentaje)

	Valores		Participación en el comercio preferencial mundial total		Participación en el comercio mundial total de mercancías	
	(Miles de millones de dólares)		(Porcentaje)		(Porcentaje)	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
Incluido el interno de la UE (12)						
Comercio plurilateral mundial total	484	489	50	51	14	14
<i>del cual:</i>						
Comercio interno de la CE (12)	429	429	44	45	12	12
Resto del mundo	55	60	6	6	2	2
Comercio bilateral mundial total	482	472	50	49	14	13
<i>del cual:</i>						
Canadá – Estados Unidos	178	169	18	18	5	5
Países de la CE (12) – AELC	143	145	15	15	4	4
Resto del mundo	161	158	17	16	5	4
Comercio preferencial mundial total	966	960	100	100	28	27
Comercio mundial total de mercancías	3'449	3'550	-	-	100	100
Excluido el interno de la UE (12)						
Comercio plurilateral mundial total	55	60	10	11	2	2
Comercio bilateral mundial total	482	472	90	89	16	15
<i>del cual:</i>						
Canadá – Estados Unidos	178	169	33	32	6	5
Países de la CE (12) – AELC	143	145	27	27	5	5
Resto del mundo	161	158	30	30	5	5
Comercio preferencial mundial total	537	532	100	100	18	17
excluida la CE (12)						
Comercio mundial total de mercancías	3'020	3'121	-	-	100	100
excluida la CE (12)						

Fuente: Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas.

Cuadro B.7: Comercio mundial de mercancías entre miembros de ACP, 2008 (Miles de millones de dólares y porcentaje)

	Valor		Participación en todos los productos		Participación en el comercio total de los miembros de acuerdos comerciales preferenciales		Participación en acuerdos comerciales preferenciales, excl. la UE(27)		Participación en todos los países notificantes ^a		Participación en todos los notificantes excl. la UE(27) ^a	
	(miles de millones de \$EE.UU.)		(Porcentaje)		(Porcentaje)		(Porcentaje)		(Porcentaje)		(Porcentaje)	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
Acuerdos plurilaterales incl. la UE (27)												
Todos los productos	5'892	5'780	100	100	75	74	-	-	38	36	-	-
Manufacturas	4'138	3'968	70	69	76	75	-	-	40	38	-	-
Piezas y componentes	988	1'002	17	17	73	73	-	-	37	38	-	-
Plurilaterales excl. la UE (27)												
Todos los productos	2'017	2'125	100	100	-	-	50	51	-	-	17	17
Manufacturas	1'286	1'306	64	61	-	-	49	49	-	-	17	17
Piezas y componentes	368	394	18	19	-	-	51	51	-	-	18	19
Acuerdos bilaterales												
Todos los productos	2'005	2'083	100	100	25	26	50	49	13	13	17	17
Manufacturas	1'334	1'348	67	65	24	25	51	51	13	13	18	17
Piezas y componentes	359	371	18	18	27	27	49	49	14	14	18	18
Bilaterales con un interlocutor de un acuerdo comercial preferencial^a												
Todos los productos	1'565	1'616	100	100	20	21	39	38	10	10	13	13
Manufacturas	1'057	1'075	67	67	19	20	40	41	10	10	14	14
Piezas y componentes	279	293	18	18	21	21	38	38	11	11	14	14
Otros bilaterales												
Todos los productos	439	467	100	100	6	6	11	11	3	3	4	4
Manufacturas	277	273	63	58	5	5	11	10	3	3	4	4
Piezas y componentes	80	78	18	17	6	6	11	10	3	3	4	4
Comercio total entre miembros de acuerdos comerciales preferenciales excl. la UE (27)												
Todos los productos	7'897	7'863	100	100	100	100	-	-	51	49	-	-
Manufacturas	5'471	5'316	69	68	100	100	-	-	52	51	-	-
Piezas y componentes	1'347	1'373	17	17	100	100	-	-	51	52	-	-
Total trade between PTAs excl. EU (27)												
Todos los productos	4'022	4'208	100	100	-	-	100	100	-	-	34	34
Manufacturas	2'620	2'655	65	63	-	-	100	100	-	-	34	34
Piezas y componentes	727	765	18	18	-	-	100	100	-	-	36	37
Total de todos los países notificantes, incl. la UE (27)^a												
Todos los productos	15'549	15'935	100	100	-	-	-	-	100	100	-	-
Manufacturas	10'446	10'402	67	65	-	-	-	-	100	100	-	-
Piezas y componentes	2'656	2'650	17	17	-	-	-	-	100	100	-	-
Todos los notificantes excl. la UE (27)^a												
Todos los productos	11'674	12'280	100	100	-	-	-	-	-	-	100	100
Manufacturas	7'595	7'740	65	63	-	-	-	-	-	-	100	100
Piezas y componentes	2'035	2'042	17	17	-	-	-	-	-	-	100	100

^a La suma de todos los informantes disponibles de la base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas equivale más o menos al 97 por ciento del comercio mundial. Las estimaciones de la OMC para las exportaciones y las importaciones mundiales totales en 2008 de las Estadísticas del Comercio internacional 2010 son de 16,1 billones y 16,5 billones de dólares respectivamente, incluido el comercio interno de la UE. Las exportaciones y las importaciones de 2008 excluido el comercio interno de la UE son de 12,1 billones y 12,5 billones respectivamente.

Fuente: Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas.

comercio interno en las exportaciones de manufacturas es superior a la del total de mercancías, con el 20 por ciento, lo que significa que el 20 por ciento de las exportaciones de manufacturas de los países andinos va a otros países andinos. Una característica interesante del comercio en la Comunidad Andina es que la proporción de manufacturas en las exportaciones totales es muy superior para las exportaciones internas (52 por ciento) que para las exportaciones externas (16 por ciento).

La Unión Europea se destaca por tener la mayor proporción de comercio interno y la menor participación de comercio externo entre todos los acuerdos comerciales regionales. La parte correspondiente al comercio interno de la UE en las exportaciones totales de mercancías fue en 2008 igual al 67 por ciento, en comparación con el 65 por ciento para las manufacturas y el 63 por ciento para las piezas y componentes. En cambio, las partes equivalentes en el TLC fueron del 49 por ciento de las mercancías totales, el 48 por ciento de las manufacturas y el 46 por ciento de las piezas y componentes. La UE también tiene la segunda proporción más alta de manufacturas tanto en las exportaciones internas (74 por ciento, en segundo lugar después del Acuerdo Comercial Asia-Pacífico (APTA), con el 82 por ciento) como en las exportaciones externas (81 por ciento, también después del APTA, con el 90 por ciento).

La zona de libre comercio de la ASEAN registró una de las mayores proporciones de comercio interno en el marco de los ACP en las exportaciones totales de piezas y componentes, con el 28 por ciento. La ASEAN era equiparable al APTA por la máxima proporción de piezas y componentes en las exportaciones totales de mercancías, también en este caso con el 28 por ciento.

Los cuadros 2 a 6 que figuran en el Apéndice estadístico contienen más información sobre el comercio interno de determinados ACP, incluida su proporción en las exportaciones e importaciones totales de los países miembros desglosadas por productos. En algunos casos no aparecen en el cuadro todos los miembros en el acuerdo, pero, salvo indicación en contrario, el total se refiere siempre a la suma de todos los informes disponibles en la base de datos COMTRADE. Los años se eligen para conseguir la máxima cobertura de países, y a ser posible mostrar algunos del período anterior a la entrada en vigor de los acuerdos. La proporción del comercio interno de los ACP correspondiente a distintos productos y países ha cambiado notablemente con el paso del tiempo. En la ASEAN, por ejemplo, las exportaciones de productos agropecuarios de Tailandia se destinan cada vez en mayor proporción a interlocutores comerciales de la ASEAN, puesto que la participación del comercio interno con dichos interlocutores en las exportaciones totales de productos agropecuarios del país se elevó del 9 por ciento en 1992 al 14 en 2000, para llegar al 19 por ciento en 2008. Tailandia también ha registrado un fuerte aumento de su participación del comercio interno del acuerdo en las exportaciones de productos de la industria del automóvil, que prácticamente se duplicaron, pasando del 15 por ciento en 2000 al 30 por ciento en 2009.

Los cuadros 2 a 6 del Apéndice estadístico también ponen de manifiesto un aumento de la participación del comercio interno del ACP para los países del TLC entre 1990 y 2000, seguido de una reducción de la participación entre 2000 y 2009. No deja de sorprender que la disminución del comercio interno del acuerdo sea aplicable a los tres países miembros y a la mayoría de los productos tanto en cuanto a las exportaciones como a las importaciones, con la excepción

de las exportaciones de combustibles y productos de la industria extractiva de México, que pasaron del 78 al 82 por ciento. A pesar de la disminución de la participación en el comercio interno del acuerdo, la participación global de dicho comercio en las exportaciones totales del TLC sigue siendo relativamente elevada en comparación con otros ACP (48 por ciento para las exportaciones y 33 por ciento para las importaciones).

La participación del comercio interno del ACP para el MERCOSUR por lo que respecta a las mercancías totales también ha disminuido recientemente y ahora se mantiene por debajo de su nivel de 1995 tanto en las exportaciones como en las importaciones. Con el paso del tiempo, en todos los países miembros ha ido disminuyendo la participación de las exportaciones hacia los interlocutores comerciales del MERCOSUR en las exportaciones totales, mientras que la Argentina, el Paraguay y el Uruguay han aumentado su participación en el comercio interno del acuerdo por lo que se refiere a las importaciones.

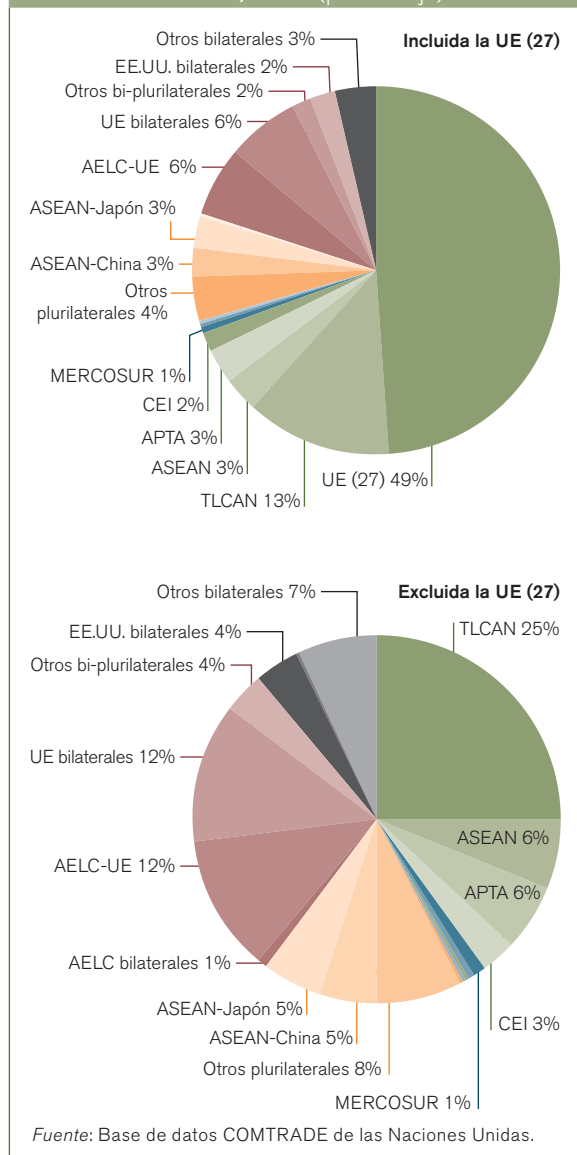
Como último ejemplo, a pesar de la escasa participación del comercio interno del ACP para las exportaciones totales de mercancías de África, dicho comercio en el seno del COMESA como porcentaje de las exportaciones totales es bastante elevado en determinadas categorías de mercancías, incluidos los productos de la industria del automóvil (41 por ciento en 2009), las piezas y componentes (39 por ciento) y las manufacturas (28 por ciento).

El hecho de que un acuerdo comercial concreto tenga una participación elevada o baja del comercio interno en sus exportaciones totales puede tener escasa importancia si su peso global en el comercio mundial de los ACP es pequeño. En la gráfica B.7 se indica la participación de determinados ACP en las exportaciones mundiales internas de dichos acuerdos, incluido y excluido el comercio en el seno de la UE. A la UE le corresponde casi la mitad (49 por ciento) de las exportaciones mundiales internas de los ACP, si se considera el comercio entre sus países miembros, seguida del TLC (13 por ciento), la ASEAN (3 por ciento), el APTA (3 por ciento), la CEI (2 por ciento) y el MERCOSUR (1 por ciento). La UE también está por delante de todos los demás países y ACP en el valor total de su comercio con interlocutores bilaterales, que en conjunto asciende al 12 por ciento del comercio interno mundial de dichos acuerdos (6 por ciento sólo para los países de la AELC). En cambio, el comercio bilateral de China con los países de la ASEAN representa únicamente el 3 por ciento del comercio interno mundial de los ACP, mientras que los acuerdos bilaterales de los Estados Unidos apenas llegan al 2 por ciento del total mundial.

El abrumador peso de la Unión Europea en las exportaciones mundiales entre los miembros de ACP constituye otro argumento para excluir el comercio en el seno de la UE, dado que su inclusión únicamente puede servir para infravalorar gravemente la importancia de otros acuerdos preferenciales en el comercio mundial. Si en el cálculo de las participaciones no se tiene en cuenta el comercio interno de la UE, el TLC se convierte en el mayor acuerdo comercial por valor, representando el 25 por ciento del comercio interno mundial de los ACP. Sin embargo, los acuerdos comerciales bilaterales de la UE representan en conjunto el 24 por ciento del total, incluido el 12 por ciento con los países de la AELC. Las participaciones de otros ACP prácticamente se duplican una vez excluido el comercio en el seno de la UE.

Los datos sobre el comercio interno de servicios en los ACP son limitados debido al pequeño número de países que

Gráfico B.7: Proporción de algunos ACP en el total de exportaciones mundiales entre miembros de ACP, 2008 (porcentaje)



comunican estadísticas del comercio bilateral de servicios a las organizaciones internacionales, así como a los distintos niveles de detalle sobre los interlocutores comerciales entre los países informantes. Para tener una idea aproximada de la magnitud del comercio interno mundial de servicios de los ACP podría bastar la información de los mayores comerciantes de servicios sobre cuyos interlocutores comerciales se dispone de datos, a saber, la Unión Europea y los Estados Unidos.

Según los datos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), las exportaciones de servicios de la UE a interlocutores comerciales miembros de ACP ascendieron a 192.000 millones de dólares EE.UU. en 2008, es decir, el 25 por ciento de las exportaciones externas totales de servicios de la UE y el 7 por ciento de las exportaciones externas de mercancías y servicios de la UE. Sin embargo, la cifra indicada comprende las exportaciones hacia interlocutores comerciales de ACP que abarcan solamente mercancías, así como las que abarcan mercancías y servicios. Si se consideran exclusivamente los acuerdos

relativos de manera explícita a los servicios, las exportaciones hacia interlocutores comerciales miembros de ACP fueron de sólo 18.500 millones de dólares EE.UU., es decir, el 2,4 por ciento de las exportaciones de mercancías fuera de la UE y menos del 1 por ciento de las exportaciones de mercancías y servicios.

Por lo que respecta a las importaciones, el comercio de la UE con interlocutores comerciales miembros de ACP ajenos a la UE ascendió a 167.000 millones de dólares EE.UU., incluidos los acuerdos relativos solamente a mercancías (el 26 por ciento de las importaciones totales de servicios de la UE y el 6 por ciento de las importaciones de mercancías y servicios). Esta cifra baja a 20.000 millones de dólares EE.UU. cuando se consideran únicamente los acuerdos relativos a servicios (el 3 por ciento de las importaciones de servicios y menos del 1 por ciento de las importaciones de mercancías y servicios). Las exportaciones e importaciones de servicios de los Estados Unidos hacia y desde interlocutores comerciales miembros de ACP ascendieron a alrededor de 80.000 millones y 45.000 millones de dólares EE.UU. respectivamente, en 2008. Estas cifras representaron el 15 por ciento de las exportaciones totales de servicios de los Estados Unidos y el 12 por ciento de las importaciones de servicios. La parte correspondiente a las mercancías y a los servicios fue del 4 por ciento para las exportaciones y el 2 por ciento para las importaciones.

Las exportaciones e importaciones de la UE y los Estados Unidos también son pequeñas en comparación con las exportaciones e importaciones de mercancías a interlocutores comerciales miembros de ACP. Los 192.000 millones de dólares EE.UU. de la UE correspondientes a exportaciones de servicios a interlocutores comerciales miembros de ACP equivalían solamente al 20 por ciento de la cifra correspondiente a las exportaciones de mercancías de la UE, mientras que los 167.000 millones de dólares EE.UU. correspondientes a las importaciones equivalían apenas al 17 por ciento de las importaciones de mercancías. Estas participaciones descienden al 2 por ciento tanto en las exportaciones como en las importaciones cuando se consideran exclusivamente los acuerdos relativos a servicios. En cuanto a los Estados Unidos, sus exportaciones de servicios hacia interlocutores comerciales miembros de ACP ascendían solamente al 7 por ciento de la suma correspondiente a las exportaciones de mercancías a sus interlocutores comerciales miembros de ACP, y sus importaciones, solamente al 4 por ciento.

En los cuadros y gráficos anteriores se procura cuantificar el volumen del comercio mundial que tiene lugar entre las partes en ACP y dar una indicación de su composición. Sin embargo, como se ha señalado, el volumen del comercio entre los miembros de ACP es mucho mayor que el que tiene carácter preferencial. Como se explica en la sección B.4, alrededor de la mitad de las importaciones mundiales de mercancías (el 52 por ciento de las 20 principales economías examinadas) están exentas de derechos en régimen NMF, por lo que no reúnen las condiciones para el trato preferencial. Otro 19 por ciento de las importaciones están sujetas a aranceles NMF bajos, del 5 por ciento o menos, de manera que la participación total del comercio mundial sujeta a aranceles NMF bajos o nulos es del 71 por ciento. Así pues, el margen para la concesión de reducciones arancelarias importantes en los ACP es limitado. Esto se examinará en la sección B.4, en la que se dan estimaciones más detalladas del desglose del comercio preferencial.

(b) ¿Ha aumentado la concentración geográfica del comercio?

Al examinar el comercio entre regiones se utilizaron los conjuntos de datos existentes de la OMC sobre el comercio de mercancías, en particular la Matriz del comercio de mercancías que gráficamente se publica en la publicación *Estadísticas del Comercio Internacional* de la OMC (Organización Mundial de Comercio (OMC), 2010). Estos datos abarcan el comercio por productos en todo el mundo, así como dentro de las regiones geográficas y entre ellas, expresados en dólares EE.UU. corrientes. Se dispone de datos en la matriz a partir de 2000, de acuerdo con las clasificaciones regionales y de productos actuales de la OMC, y a partir de 1990 con arreglo a las antiguas agrupaciones de países y productos de la OMC. En los cuadros y gráficos que siguen se han armonizado en la mayor medida posible. Para los datos anteriores a 1990 y para países concretos se ha utilizado la base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas.

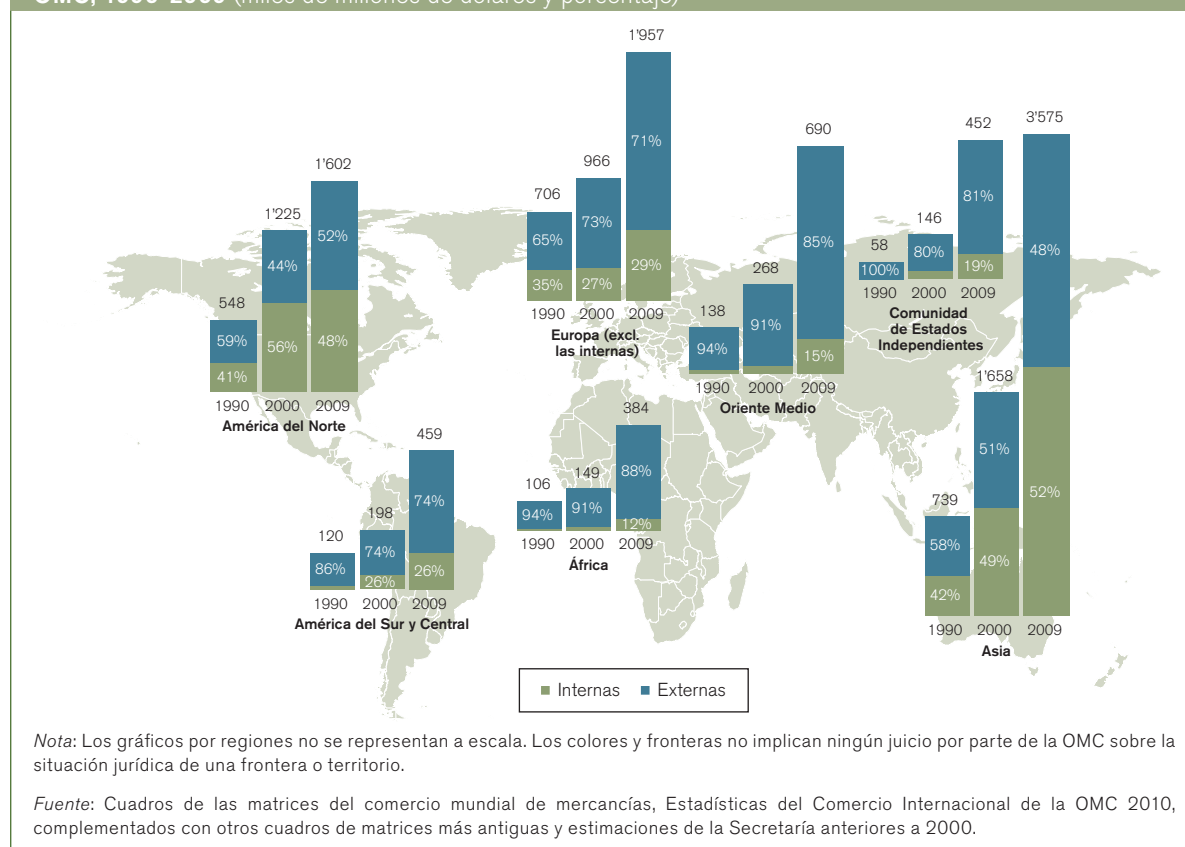
En el mapa B.2 se muestran las exportaciones totales de mercancías de las regiones de la OMC entre 1990 y 2009, así como su participación respectiva en el comercio dentro de la región (comercio intrarregional) y fuera de ella (comercio extrarregional), tomando como base los datos de la matriz descritos más arriba y que se resumen en el cuadro 7 del Apéndice estadístico. Asia, América del Norte y Europa aparecen de acuerdo con una escala, mientras que la CEI, América del Sur y Central, África y Oriente Medio tienen una escala distinta.

Aunque en el mapa no resulta claro, debido a la exclusión del comercio interno de la UE, la región con mayor participación

del comercio intrarregional en sus exportaciones totales es Europa. Las exportaciones de Europa aumentaron de 1,7 billones de dólares EE.UU. en 1990 a 6,5 billones de dólares en 2008, antes de bajar a 5,0 billones de dólares en 2010, pero la participación del comercio intrarregional en las exportaciones totales de la región se ha mantenido durante todo el período prácticamente constante, con un valor aproximado del 73 por ciento. Sin embargo, si se considera la Unión Europea como una sola entidad y se excluye el comercio en su seno, la participación del comercio intrarregional de Europa pasa al tercer lugar, por detrás de Asia y de América del Norte. De la parte correspondiente al comercio intrarregional antes de 2000, que equivalía a alrededor del 35 por ciento, solamente se ha excluido el comercio en el marco de los 15 Estados miembros de la UE en ese momento. De la participación en los años siguientes se ha excluido el comercio entre los 27 miembros actuales de la UE, que asciende a algo menos del 30 por ciento.

La determinación de si es o no lógico excluir de esta manera el comercio en el seno de la UE depende de la forma en que se planteen las cuestiones relativas a los datos. La Unión Europea es la última encarnación de uno de los primeros ACP posteriores a la guerra, la Comunidad Europea del Carbón y del Acero. Este acuerdo se transformó en la Comunidad Económica Europea (CEE), la Comunidad Europea (CE) y en último término la Unión Europea, basada en el principio del supranacionalismo, en que la soberanía nacional está unificada entre los países en determinadas esferas normativas, en particular el comercio. Este proceso de integración, que ha durado decenios, ha servido como modelo para otros muchos acuerdos comerciales, por lo que se puede aducir que se debería tener en cuenta el comercio en el seno de la UE en toda reseña histórica del regionalismo.

Mapa B.2: Exportaciones intrarregionales y extrarregionales de mercancías de las regiones de la OMC, 1990-2009 (miles de millones de dólares y porcentaje)



Sin embargo, desde la creación del "mercado único" en 1997 y la introducción de una moneda común en 2002, es evidente que la Unión Europea se ha convertido en algo más que una simple unión aduanera, y por supuesto, más que un ACP. En consecuencia, es a veces preferible tratar a la UE como una entidad única, excluyendo el comercio interno de la UE de los totales regionales y mundiales. Siempre que ha sido posible se han presentado estadísticas tanto con la inclusión como con la exclusión del comercio en el seno de la UE.

Aunque la parte correspondiente al comercio intrarregional en las exportaciones de Europa se ha mantenido estable durante casi 20 años, es posible que las cifras del comercio total de mercancías oculten cambios importantes al nivel de los productos, por ejemplo, cuando la disminución de la parte que corresponde al comercio intrarregional de un producto cancela el aumento de las partes correspondientes a otros productos. Sin embargo, no ocurre esto en el caso de Europa (con algunas pequeñas excepciones). La participación del comercio intrarregional europeo se mantiene estable desde 1990 no sólo con respecto a la agricultura y los combustibles y a los productos de la industria extractiva, sino también con respecto a una amplia variedad de productos manufacturados, incluidos los productos de la industria del automóvil, el equipo de oficina y telecomunicaciones, las prendas de vestir y los productos químicos. El porcentaje correspondiente al hierro y el acero subió del 75 por ciento en 1990 al 80 por ciento en 2000, pero retrocedió al 77 por ciento en 2008 y luego al 73 por ciento en 2009, tras la crisis financiera. La ausencia de cambios en el comercio interno de la UE desde 1990 tal vez no sea sorprendente, ya que gran parte del trabajo de reducción de los obstáculos comerciales entre los países miembros se completó hace decenios.

Después de Europa, la región con la mayor participación del comercio intrarregional en sus exportaciones totales es Asia. La parte correspondiente al comercio intrarregional ha ido aumentando con el tiempo, del 42 por ciento en 1990 al 52 por ciento en 2009. Sin embargo, la mayor parte de este aumento se produjo al comienzo del período indicado y la participación de Asia se ha mantenido en un valor aproximado del 50 por ciento desde mediados de los años noventa. A diferencia de lo que ocurre en Europa, la participación estable del comercio intrarregional en las exportaciones totales oculta efectivamente cambios significativos al nivel de los productos.

La proporción intrarregional de las exportaciones de productos agropecuarios en Asia se redujo del 65 por ciento en 1990 al 57 por ciento en 2009, pero, dado que la agricultura sólo representa alrededor del 6 por ciento de las exportaciones de Asia en valor, las repercusiones de este cambio es apenas perceptible. Es más significativo el aumento de la participación intrarregional de las exportaciones de equipo de oficina y telecomunicaciones, que pasó del 30 por ciento en 1990 al 55 por ciento en 2009. Este crecimiento se vio contrarrestado por la disminución de la participación intrarregional en los sectores del hierro y el acero (que pasó del 80 por ciento en 1995 al 64 por ciento en 2009), los textiles (del 65 por ciento en 1995 al 46 por ciento en 2009) y las prendas de vestir (del 29 por ciento en 1995 al 22 por ciento en 2009). La participación del comercio intrarregional en las exportaciones de productos de la industria asiática del automóvil ha fluctuado a lo largo del tiempo, sin una tendencia clara. Estos altibajos dejaron la participación intrarregional en las exportaciones de manufacturas entre 1995 y 2007 prácticamente inalterada, con un valor aproximado del 47 por ciento.

La evolución del Japón y China merece especial atención, dado su peso en el comercio de Asia y de todo el mundo.

Entre 1995 y 2008, las exportaciones de China al Japón crecieron con mayor lentitud que las exportaciones globales de China a todo el mundo, y esta tendencia se acentuó especialmente en el equipo de oficina y telecomunicaciones. Por otra parte, el aumento de los envíos del Japón a China ha sido mucho mayor que las exportaciones del Japón a todo el mundo. Además, la participación de las exportaciones del Japón a los países en desarrollo de Asia (con inclusión de China) registró un aumento, del 31 por ciento en 1999 al 54 por ciento en 2009. Al mismo tiempo, la participación de las economías desarrolladas en las exportaciones de China se elevó del 29 por ciento al 36 por ciento entre 2000 y 2009. Estos cambios parecen poner de manifiesto el establecimiento de redes regionales de producción con la participación del Japón y China, que pueden consistir en la expedición de piezas y componentes del Japón a China y más tarde de China a otros países después de alguna elaboración.

La participación del comercio intrarregional en las exportaciones totales de mercancías de América del Norte pasó del 41 por ciento en 1990 al 56 por ciento en 2000, para disminuir después hasta el 48 por ciento en 2009. La reducción en 2009 no fue solamente consecuencia del colapso del comercio resultante de la crisis financiera mundial, ya que la participación fue casi igual que en 2008 (49 por ciento), cuando el comercio mundial alcanzó su nivel máximo. Entre 2000 y 2009 se registró una disminución de la participación del comercio intrarregional en varios sectores importantes, por ejemplo en los productos de la industria del automóvil (que bajaron del 89 por ciento en 2000 al 72 por ciento en 2008 y el 76 por ciento en 2009). La disminución de la participación intrarregional no se limitó a las manufacturas; también se redujo el comercio intrarregional de productos agropecuarios y de combustibles y productos de la industria extractiva. El sector del equipo de oficina y telecomunicaciones fue el único que registró un aumento, del 27,5 por ciento en 1990 al 50,1 por ciento en 2009.

En todas las demás regiones (la CEI, África, el Oriente Medio y América del Sur) la parte correspondiente al comercio intrarregional en sus exportaciones totales de mercancías es mucho menor, debido fundamentalmente a que exportan grandes cantidades de recursos naturales principalmente a los mercados de economías desarrolladas de Europa, América del Norte y Asia. La parte correspondiente al comercio intrarregional en 2009 en la CEI, África, el Oriente Medio y América del Sur fue del 19 por ciento, el 12 por ciento, el 15 por ciento y el 26 por ciento, respectivamente. Aunque se trata de porcentajes pequeños en comparación con otras regiones, esos porcentajes registraron en su mayoría un fuerte aumento desde 1990. Por ejemplo, las exportaciones de los países africanos a otros lugares de África eran apenas el 6 por ciento de las exportaciones totales de mercancías del continente en 1990, pero esa cifra casi se había duplicado en 2009, hasta llegar al 12 por ciento. No está claro si esta subida guarda alguna relación con los ACP, pero es digno de mención el hecho de que se produjo al tiempo que aumentaban los precios del petróleo. La participación del comercio intrarregional de África, con exclusión de los combustibles y los productos de la industria extractiva, registró un aumento incluso mayor, del 9 por ciento en 1990 al 22 por ciento en 1999. El comercio intrarregional de manufacturas también duplicó con creces su participación en las exportaciones totales durante el mismo período, del 13 por ciento al 28 por ciento.

A pesar de las semejanzas con otras regiones exportadoras de recursos, el caso de América del Sur y Central es

diferente debido al hecho de que las exportaciones de la región son más variadas. Por ejemplo, los combustibles y los productos de la industria extractiva representaban casi el 70 por ciento de las exportaciones del Oriente Medio en 2009, mientras que la participación de estos productos en las exportaciones de América del Sur y Central fue sólo del 30 por ciento. La participación del comercio intrarregional en las exportaciones totales de mercancías de América del Sur y Central aumentó del 14 por ciento al 26 por ciento entre 1990 y 2009, pero este total oculta algunos de los cambios más marcados que afectaron a algunos productos. El componente regional de las exportaciones de productos manufacturados de América del Sur y Central registró un fuerte aumento, del 17 por ciento en 1990 hasta el 44 por ciento en 2009. Esta subida se puede atribuir en parte a un crecimiento incluso mayor para los productos de la industria del automóvil, que pasaron del 25 por ciento en 1990 al 73 por ciento en 2009. La participación del comercio intrarregional en las exportaciones del sector del hierro y el acero también se duplicó con creces, del 15 por ciento al 31 por ciento.

La participación del comercio intrarregional en el comercio mundial se puede estimar sumando los valores del comercio intrarregional de todas las regiones y dividiendo el resultado por las exportaciones mundiales de mercancías. El resultado obtenido era el 54 por ciento de las exportaciones mundiales de mercancías en 2009, es decir, 6,6 billones de dólares EE.UU. Esta participación ha cambiado muy poco desde 1990, cuando equivalía al 53 por ciento de las exportaciones mundiales, con 1,8 billones de dólares EE.UU.

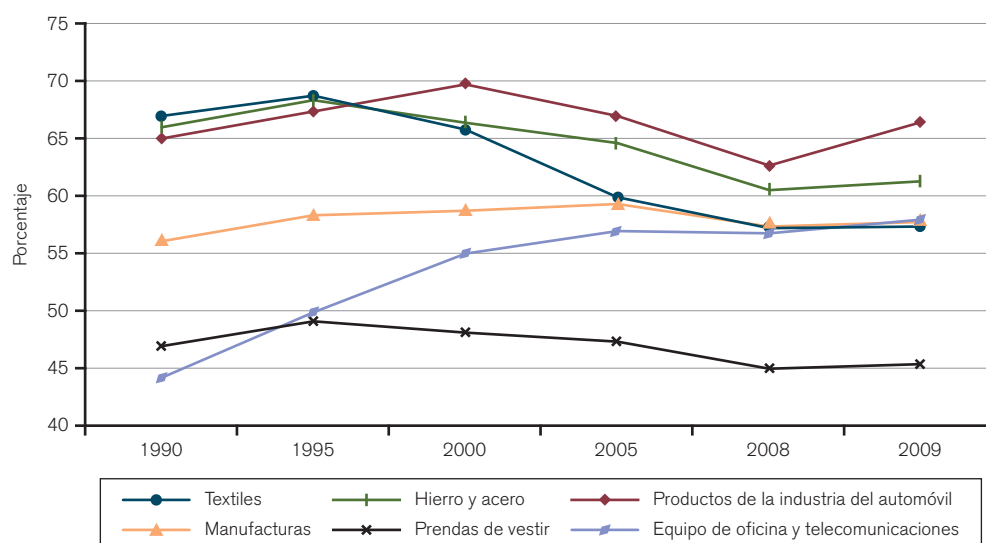
En la gráfica B.8 se muestra la participación entre 1990 y 2009 del comercio intrarregional en las exportaciones mundiales totales de determinados productos manufacturados. La participación del comercio intrarregional en las exportaciones mundiales de manufacturas es bastante estable a lo largo del tiempo, y se ha mantenido entre el 56 y el 59 por ciento. El equipo de oficina y telecomunicaciones registró el mayor aumento, ya que su participación intrarregional se elevó del 41 por ciento en 1990 al 58 por ciento en 2009. El componente intrarregional de las exportaciones mundiales de productos de la industria del automóvil también subió, del

65 por ciento a casi el 70 por ciento en 2000, para disminuir después al 63 por ciento en 2008.

En la gráfica B.9 se muestra la parte correspondiente a las importaciones mundiales de mercancías, sobre la base de los informes disponibles en la base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas, a intervalos de cinco años a partir de 1965 (se excluye la región de la CEI debido a la insuficiencia de datos). El porcentaje atribuible al comercio intrarregional en las importaciones totales de Asia Oriental aumentó de manera ininterrumpida entre 1965 y 2005, del 35 por ciento al 60 por ciento. Durante el mismo período, la Unión Europea (15) registró un aumento en la participación de su comercio interno, que pasó del 53 por ciento en 1965 al 65 por ciento en 1990, retrocediendo después al 56 por ciento en 2005. Europa (excluido el comercio interno de la UE) experimentó un aumento de la parte correspondiente al comercio intrarregional, del 26 por ciento en 1965 al 40 por ciento en 2005. El comercio intrarregional de América del Norte como porcentaje de las importaciones totales era del 39 por ciento en 1965, se elevó ligeramente al 42 por ciento en 1970, para caer en 1980 hasta su nivel más bajo, del 33 por ciento. A partir de 1990, la participación de las importaciones intrarregionales en las importaciones totales aumentó hasta llegar casi al 40 por ciento en 2000, para retroceder después al 35 por ciento en 2005. En América del Sur y Central se registró un aumento de la parte correspondiente al comercio intrarregional, que pasó del 16 por ciento en 1975 al 29 por ciento en 2005.

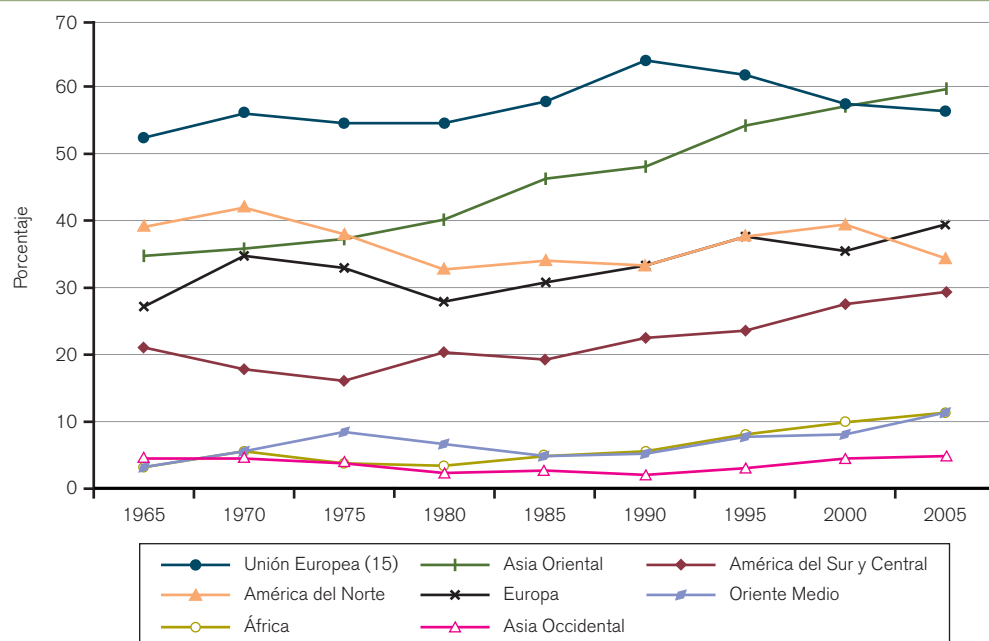
En resumen, la participación del comercio intrarregional en las exportaciones totales de América del Norte se ha reducido en los 10 últimos años, en tanto que ha aumentado ligeramente en Asia. Durante el mismo período, la participación del comercio intrarregional en Europa, incluido comercio dentro de la Unión Europea, se mantuvo estacionaria. Las regiones exportadoras de recursos han tendido a aumentar en los últimos años su participación (indudablemente pequeña) en el comercio intrarregional, a pesar del aumento de los precios y del fuerte crecimiento de la demanda de combustibles y productos de la industria extractiva, sobre todo en Asia. Sin embargo, en realidad, la parte correspondiente al comercio intrarregional en el comercio mundial fue en 2009 la misma que en 1990.

Gráfico B.8: Proporción del comercio intrarregional en el mundo, por sector manufacturero, 1990-2009



Fuente: Estadísticas del Comercio Internacional de la OMC 2010, estimaciones de la Secretaría.

Gráfico B.9: Proporción del comercio intrarregional en las importaciones totales por regiones, 1965-2005



Fuente: Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas.

4. ¿En qué medida es preferencial el comercio?

A medida que aumenta el número de ACP, crece el comercio entre miembros de esos acuerdos. Actualmente alrededor de la mitad del comercio mundial tiene lugar entre países parte en ACP.³¹ Sin embargo, si se examinan las corrientes comerciales totales entre partes en ACP, la cantidad de comercio realizado en condiciones preferenciales resulta exagerada. Ello se debe en parte a que cada vez es más frecuente que los aranceles de muchos miembros de ACP contengan tipos NMF nulos que no pueden ser objeto de reducción alguna. De ahí que, aunque el número de ACP ha venido aumentando, la importancia del comercio preferencial no ha crecido al mismo ritmo. Ello refleja una reducción sustancial de los aranceles NMF durante los dos últimos decenios, mediante negociaciones comerciales multilaterales o reducciones unilaterales.

Incluso cuando los márgenes de preferencia son positivos, puede ocurrir que no siempre se utilicen los tipos preferenciales previstos en los ACP (es decir, el comercio puede seguir realizándose aplicando los tipos NMF). La utilización real de los tipos preferenciales depende de una serie de factores relacionados tanto con los beneficios de utilizar las preferencias (principalmente la cuantía del margen de preferencia) como con los costos (por ejemplo, las normas de origen y demás requisitos administrativos que hayan de cumplirse).³² Como en este último caso es probable que haya algún tipo de costo fijo, puede también influir la magnitud de la transacción. Ello implica que pueden asimismo influir las características específicas de las empresas: por ejemplo, tamaño, experiencia, propiedad y acceso a la información.

En la presente subsección se utilizan tres fuentes de datos diferentes para estimar la cantidad de comercio objeto de concesiones de distintos tipos en el marco de ACP. Cada

fente contiene también información que permite realizar un análisis de algunos de los factores que pueden explicar la utilización de tipos preferenciales. Para empezar, se examinan datos emparejados sobre líneas arancelarias-comercio con respecto a 20 países que abarcan grandes partes de las importaciones mundiales de mercancías. A partir de ese examen puede determinarse la cantidad de comercio al que se aplican ya tipos arancelarios nulos en régimen NMF; el comercio restante constituye el límite superior del volumen del comercio preferencial, suponiendo que se utilicen plenamente las preferencias arancelarias. También se puede calcular la cantidad de comercio con derecho a diferentes escalas de márgenes preferenciales, así como el promedio global, ponderado en función del comercio, de los márgenes preferenciales. La magnitud del margen preferencial es un importante factor determinante de la utilización de los tipos preferenciales disponibles.

A continuación, se examinan los datos aduaneros de la UE y los Estados Unidos sobre el valor de las importaciones realizadas en el marco de los diferentes regímenes preferenciales. Sobre la base de esa información pueden calcularse las tasas globales reales de utilización de las preferencias. Utilizando esas tasas a nivel de exportador-producto, puede comprobarse formalmente la importancia de la magnitud de los márgenes de preferencia y de las corrientes comerciales en la utilización de las preferencias. Por último, pueden obtenerse datos procedentes de encuestas entre empresas sobre la utilización de preferencias por las distintas empresas con respecto a determinadas regiones. Si bien esos datos no contienen información desagregada sobre la magnitud de los márgenes de preferencia y las corrientes comerciales reales, arrojan luz sobre los diferentes factores de costo que afectan a las decisiones de las empresas sobre la utilización de las preferencias disponibles. Los datos pueden también ordenarse para identificar características de las empresas –por ejemplo, tamaño o experiencia– asociadas con una mayor utilización de los tipos preferenciales.

(a) Datos emparejados sobre líneas arancelarias-comercio³³

En el análisis realizado en la presente subsección se utilizan datos sobre las importaciones de los 20 principales países importadores procedentes de todos los países asociados.³⁴ La muestra abarca alrededor del 90 por ciento del comercio mundial en 2008. Las corrientes de importaciones bilaterales se emparejan con los datos arancelarios del mismo año.³⁵ Siempre que es posible, se utilizan datos sobre las importaciones y los aranceles muy desagregados, a nivel de línea arancelaria, en vez de a nivel de subpartida (6 dígitos del SA) como en muchos estudios anteriores.³⁶ La principal fuente de los datos de importación a nivel de línea arancelaria es el conjunto de datos TradeMap del Centro de Comercio Internacional (ITC). Los aranceles o los compromisos proceden del programa *World Integrated Trade Solutions* (WITS).³⁷

Los principales resultados del análisis son la proporción del comercio preferencial (según diferentes escalas de márgenes preferenciales)³⁸, la proporción del comercio no preferencial (y los derechos NMF aplicables utilizando las mismas escalas) y la proporción del comercio con tipos arancelarios nulos en régimen NMF, a la que no se puede otorgar ninguna nueva preferencia. A partir de esos resultados se puede también determinar el promedio global, ponderado en función del comercio, de los márgenes preferenciales.³⁹ Para ofrecer un cuadro completo de la medida en que el comercio es preferencial, el conjunto de datos tiene en cuenta las preferencias tanto recíprocas como no recíprocas. No obstante, habida cuenta del tema principal del presente informe, el examen se centra en el comercio entre partes en ACP. En cualquier caso, el análisis demuestra que la mayor parte del comercio preferencial tiene lugar en el marco de regímenes de preferencias recíprocas.

En las siguientes subsecciones se muestra la magnitud del comercio preferencial y de los márgenes preferenciales por importadores, exportadores, regímenes arancelarios, grupos de países y grupos de productos. Por último, se ofrecen algunas observaciones sobre recientes novedades de los ACP y sus consecuencias para el comercio preferencial y los márgenes medios de preferencia. Los resultados de este análisis muestran que la parte del comercio preferencial es asombrosamente pequeña. Sólo el 16 por ciento del comercio mundial es potencialmente preferencial (el 30 por ciento si se incluye el comercio interno de la UE) y menos del 2 por ciento del comercio mundial (el 4 por ciento si se incluye el comercio interno de la UE) puede tener márgenes de preferencia superiores a 10 puntos porcentuales. Ello se debe en gran parte a que los tipos NMF aplicados a los productos más frecuentemente objeto de comercio son ya bajos o nulos, lo que limita la posibilidad de otorgar preferencias.⁴⁰ Suponiendo corrientes comerciales estáticas y plena utilización de las preferencias, todas las preferencias juntas reducen el arancel medio global⁴¹ ponderado en función del comercio en un punto porcentual (del 3 al 2 por ciento)⁴², y el 90 por ciento de esa reducción –es decir, 0,9 puntos porcentuales– se debe a regímenes de preferencias recíprocas.

(i) Comercio preferencial, por importadores

En términos globales, el 50 por ciento de las importaciones de los 20 países incluidos en el examen (con exclusión del comercio interno de la UE) procede de países con los que existe algún tipo de acuerdo preferencial (véanse el cuadro 8 del Apéndice estadístico). Sólo un tercio de ese porcentaje (el 16 por ciento del comercio total) es potencialmente

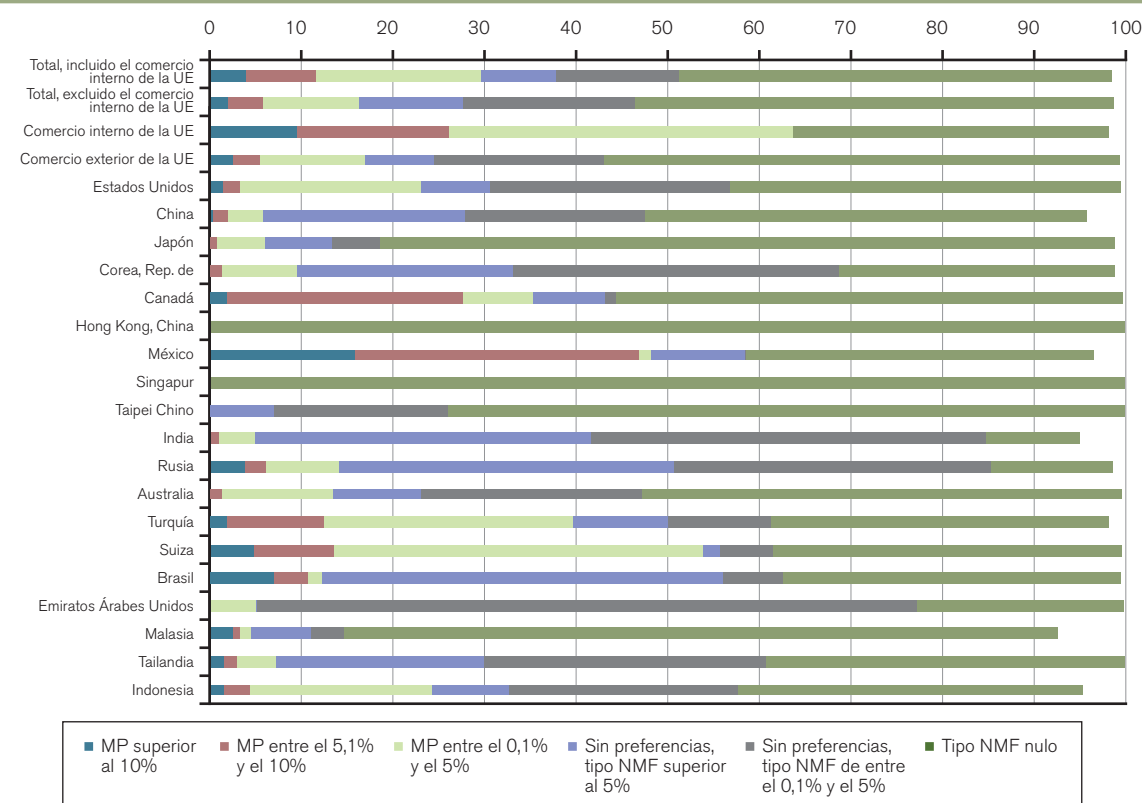
preferencial, como puede verse fácilmente en el gráfico B.10.⁴³ Hay dos razones para esa diferencia. En primer lugar, a más de la mitad del comercio mundial se le aplican ya tipos NMF nulos, lo que implica que no se pueden otorgar preferencias. Por ejemplo, el 63 por ciento de las importaciones de Singapur procede de países con los que tiene ACP, pero prácticamente la totalidad de sus importaciones entran con tipos NMF nulos.⁴⁴ En segundo lugar, en los regímenes preferenciales se prevén a menudo exenciones en el caso de determinados productos, de manera que se sigue aplicando al comercio de esos productos los tipos NMF.

En lo que se refiere a algunos países, la proporción de las importaciones preferenciales es elevada. Como puede verse en el gráfico B.10, el 64 por ciento del comercio interno de la UE, el 48 por ciento de las importaciones de México y el 54 por ciento de las importaciones de Suiza se realizan en condiciones preferenciales, es decir, con un margen de preferencia positivo, aunque ese margen es en la mayoría de los casos bastante reducido. Sólo una pequeña proporción de las importaciones –menos del 2 por ciento en el caso de la totalidad de los 20 países considerados (excluido el comercio interno de la UE; la proporción asciende al 4 por ciento si se incluye ese comercio)– goza de preferencias con márgenes del 10 por ciento o más. La principal excepción es México (el 15,8 por ciento de las importaciones). También el Brasil goza de márgenes de preferencia elevados en el caso de una proporción relativamente grande de sus importaciones (el 7 por ciento), y el 9,4 por ciento del comercio interno de la UE goza de un margen de preferencia superior al 10 por ciento. No es de extrañar que los derechos NMF aplicados a las importaciones no preferenciales sean normalmente bajos. La proporción de importaciones a las que se aplica un tipo NMF nulo es del orden del 40-50 por ciento en la mayoría de los países. Son notables excepciones la India y Rusia (con pequeñas proporciones de importaciones a las que se aplican derechos NMF nulos) y Singapur y Hong Kong, que generalmente no aplican derechos. En términos globales, sólo al 3,8 por ciento de las importaciones totales no preferenciales se les aplican derechos NMF superiores al 10 por ciento (el 2,8 por ciento si se incluye el comercio interno de la UE).

En el cuadro 9 del Apéndice estadístico se calcula el valor teórico de los derechos NMF que habría que pagar si no hubiera acuerdos preferenciales, suponiendo que el valor del comercio permaneciera invariable.⁴⁵ Esa cifra puede compararse con los derechos reales, suponiendo que se utilicen plenamente las preferencias disponibles. La diferencia entre ambas cifras representa los "derechos ahorrados" debido a las preferencias.

En general, los tipos preferenciales reducen los aranceles globales en un tercio aproximadamente (cerca de dos tercios si se incluye el comercio interno de la UE), suponiendo que las corrientes comerciales fueran las mismas de no haber preferencias. En el caso de algunos países, esa proporción es considerablemente más elevada. Por ejemplo, en México los derechos pagados en condiciones preferenciales sólo representan el 16 por ciento de los derechos NMF establecidos. Ello se debe, entre otras cosas, a la gran proporción de importaciones realizadas por México en el marco del TLCAN y su amplia cobertura de productos. A partir de esa información es también posible calcular el margen preferencial medio ponderado en función del comercio, que en general es más bien bajo: aproximadamente el 1 por ciento a nivel global (con exclusión del comercio interno de la UE; si se incluye ese comercio es de alrededor del 2 por ciento) y menos del 1 por ciento en el caso de la mayoría de los países individualmente.⁴⁶ El margen medio es

Gráfico B.10: Comercio preferencial, por importadores, 2008; porcentajes por márgenes de preferencia y tipos NMF



Nota: En algunos casos los datos sobre el comercio y/o los aranceles corresponden al año 2006, 2007 ó 2009, según los datos de que se disponga.

Fuentes: TradeMap del ITC; WITS (TRAINS); base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas; USITC; TARIC.

bastante elevado en el caso del comercio interno de la UE (el 4,9 por ciento) – especialmente si se compara con el margen otorgado por la UE a terceros países (el 0,9 por ciento)– y también en el caso de México (el 9,3 por ciento).

(ii) Comercio preferencial, por exportadores

El gráfico B.11 (junto con el cuadro 10 del Apéndice estadístico) facilita los márgenes preferenciales otorgados a los 30 principales exportadores por los 20 países importadores incluidos en el conjunto de datos.⁴⁷ En términos globales, alrededor de la mitad de las exportaciones se destina a interlocutores comerciales con los que el exportador tiene algún tipo de acuerdo preferencial. Ahora bien, esto no siempre significa que goce de aranceles preferenciales una gran proporción de las exportaciones o que el margen preferencial sea sustancial.

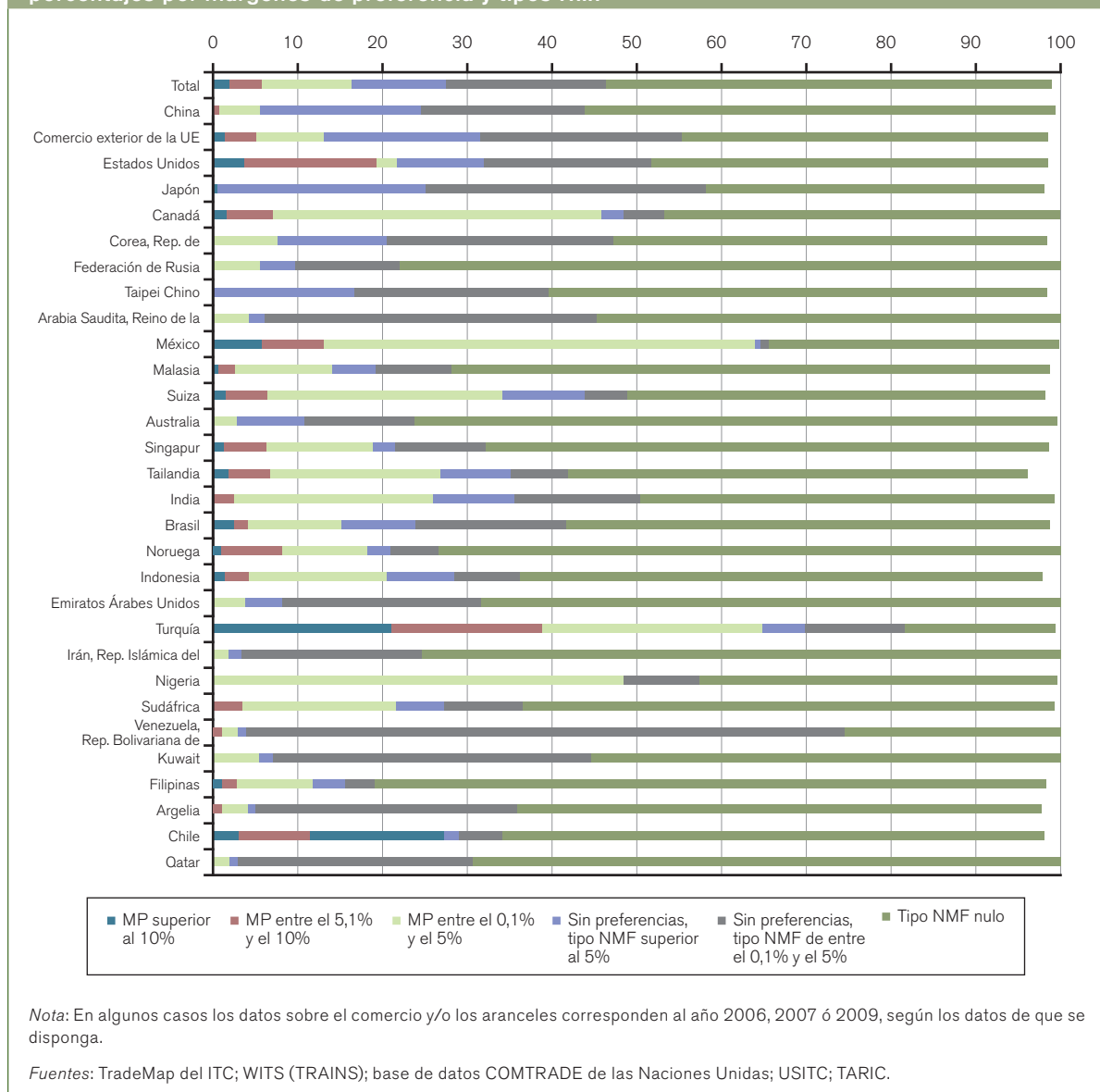
Por ejemplo, el 95 por ciento de las exportaciones de Chile, uno de los más activos negociadores de ACP en los últimos años, van destinadas a países que otorgan por lo menos algunas preferencias a los productos chilenos. Sin embargo, sólo el 27 por ciento de las exportaciones de Chile tienen derecho a aranceles preferenciales y únicamente el 3 por ciento de sus exportaciones se benefician de un margen superior al 10 por ciento. Al 64 por ciento de las exportaciones de Chile se le aplican tipos NMF nulos y sólo el 7 por ciento está sujeto a derechos NMF positivos. En cambio, México, el 98 por ciento de cuyas exportaciones se destina a asociados en ACP, goza de preferencias con respecto a más del 60 por ciento de sus exportaciones; aun

así, menos del 6 por ciento de sus exportaciones obtienen un margen de preferencia superior al 10 por ciento.

La proporción de las exportaciones destinadas a interlocutores comerciales que otorgan preferencias es considerablemente inferior en el caso de los tres principales países desarrollados exportadores: el 39 por ciento en el caso de los Estados Unidos, el 21 por ciento en el de la UE y tan sólo el 5 por ciento en el del Japón. También en estos casos es baja la proporción de las exportaciones que goza de márgenes preferenciales sustanciales. Aunque, en lo que se refiere a los Estados Unidos, por lo menos el 20 por ciento aproximadamente de sus exportaciones goza de un margen de preferencia superior al 5 por ciento, sólo el 3,7 por ciento de las exportaciones se beneficia de un margen de preferencia superior al 10 por ciento (véase el gráfico B.11).

Entre los 30 principales exportadores, el país con mayor proporción de exportaciones (21 por ciento) que gozan de un margen preferencial de más del 10 por ciento es Turquía, y su margen preferencial global ponderado en función del comercio es el más alto entre los países de ese grupo (el 5 por ciento). Al mismo tiempo, aunque entre el 40 y el 70 por ciento de las exportaciones están exentas de derechos en régimen NMF en lo que se refiere a todos los principales exportadores, esto sólo ocurre en el caso de Turquía con respecto al 18 por ciento de sus exportaciones.⁴⁸ En conjunto, parece que en el caso de los principales exportadores los aranceles preferenciales tienen poca importancia en el grueso de sus exportaciones. No siempre es así en el caso de determinados sectores, algunos de los cuales gozan de márgenes preferenciales sustanciales pero sólo representan una pequeña proporción

Gráfico B.11: Comercio preferencial, por exportadores (30 principales exportadores), 2008; porcentajes por márgenes de preferencia y tipos NMF



de las exportaciones. Como consecuencia, el margen preferencial medio es bastante bajo.

Una serie de países, en su mayoría más pequeños, que exportan un conjunto reducido de productos (principalmente, azúcar, arroz, plátanos, pescado y prendas de vestir) a mercados que otorgan preferencias –en particular, a la UE y, en menor medida, a los Estados Unidos– gozan de márgenes preferenciales más sustanciales. En el caso de la mayoría de los países, las preferencias recíprocas –si se miden, por ejemplo, por la proporción de derechos ahorrados mediante la aplicación de ese tipo de regímenes– son actualmente mucho más importantes que los regímenes de preferencias no recíprocas. Así ocurre especialmente desde que, por ejemplo, la UE firmó acuerdos de asociación económica con la mayoría de los países ACP a los que solía otorgar preferencias unilaterales.

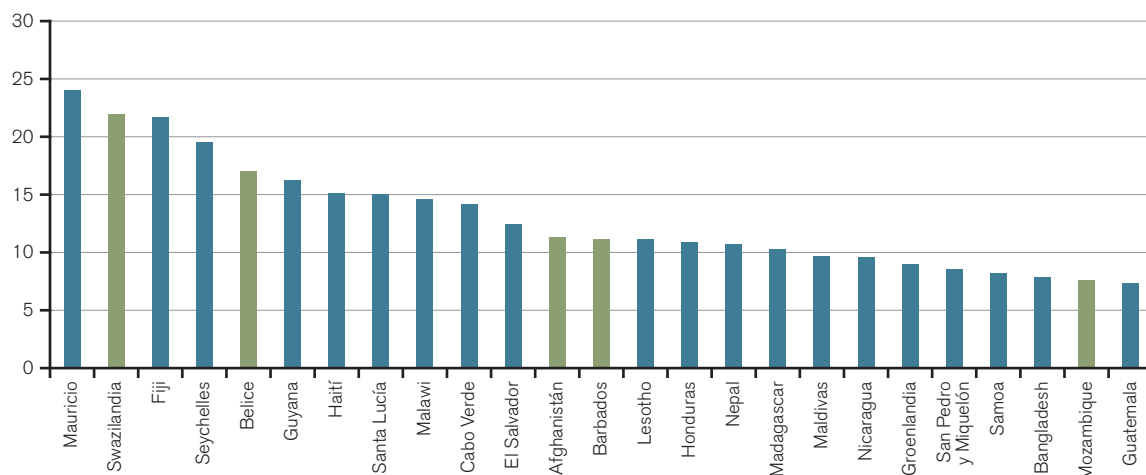
En el gráfico B.12 figuran los 25 países con mayor margen de preferencia ponderado en función del comercio.⁴⁹ Encabeza la lista Mauricio, con un margen preferencial medio ponderado en función del comercio del 24 por ciento, que cabe atribuir a la composición de las exportaciones de dicho

país, consistentes –en medida importante– en prendas de vestir, pescado y azúcar, es decir, productos sujetos a derechos NMF elevados en su principal mercado de exportación, la UE. Aunque otros países –como Guyana (exportaciones preferenciales de azúcar y arroz a la UE y de prendas de vestir a los Estados Unidos)– tal vez dependan asimismo de aranceles preferenciales en esos sectores, exportan también minerales y otras materias primas a las que no se aplican aranceles NMF elevados y, por consiguiente, presentan márgenes preferenciales medios más reducidos. En conjunto, alrededor de 40 exportadores tienen un margen preferencial ponderado en función del comercio igual o superior al 5 por ciento y casi todos ellos son países ACP y/o PMA.⁵⁰

(iii) Comercio preferencial, por tipos de régimen

Como ya se ha indicado, es posible –con sujeción a determinados supuestos– asignar el comercio a diferentes regímenes preferenciales, en particular para distinguir entre

Gráfico B.12: Comercio preferencial, por exportadores (los 25 exportadores con mayor margen preferencial ponderado en función del comercio), 2008; márgenes preferenciales (porcentaje)



Nota: En algunos casos los datos corresponden al año 2006, 2007 ó 2009, según los datos de que se disponga. En el caso de muchos de los países que figuran en el gráfico el margen preferencial ponderado en función del comercio depende en gran medida del equivalente *ad valorem* correspondiente a los principales productos exportados a la UE (por ejemplo, azúcar en bruto y plátanos). Los países mostrados en verde destinan menos del 70 por ciento de sus exportaciones a los 20 importadores abarcados. En el caso de Barbados y Belice los datos revelan un gran volumen de exportaciones destinadas a Nigeria, lo que parece ser un error de los datos COMTRADE. Con respecto a una elevada proporción de las exportaciones de Malawi no hay equivalente *ad valorem*. El producto afectado es el tabaco, que se exporta a la UE.

Fuentes: TradeMap del ITC; WITS (TRAINS); base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas; USITC; TARIC.

sistemas de preferencias no recíprocas y sistemas de preferencias recíprocas en el conjunto de datos, dado el tema en el que se centra el presente informe.⁵¹ Del cuadro B.8 se deduce claramente que algunos regímenes son más preferenciales que otros. El comercio interno de la UE es, evidentemente, preferencial: cerca del 64 por ciento goza de aranceles preferenciales y al resto se le aplican tipos NMF nulos. En cambio, en el caso del comercio interno de la ASEAN la proporción que goza de trato preferencial es sólo el 20 por ciento aproximadamente. Aunque, si se miden sobre la base de un promedio simple, los aranceles de los países miembros de la ASEAN son más elevados que los de la UE, los productos objeto de comercio entre los países de la ASEAN tienden a ser productos a los que se aplican ya aranceles NMF nulos (el 73 por ciento de las corrientes comerciales dentro de la ASEAN).⁵²

Sobre la base del margen preferencial medio ponderado en función del comercio, el régimen "más preferencial" es el aplicado al comercio entre el Brasil y los demás países del MERCOSUR: el margen es superior al 16 por ciento. El Brasil aplica un arancel preferencial al 85 por ciento de las importaciones procedentes de sus socios en el MERCOSUR, y en el caso del 63 por ciento del comercio el margen preferencial es superior al 10 por ciento. El margen preferencial ponderado en función del comercio es también elevado en el caso del comercio entre el Brasil y México (14 por ciento) y el comercio realizado en el marco de acuerdos de asociación económica (8 por ciento), así como en el caso del comercio entre Turquía y la UE, el comercio interno de la UE y el comercio entre los países parte del TLCAN, con márgenes de alrededor del 5 por ciento.

En la última columna del cuadro B.8 se puede ver la proporción de derechos restantes con utilización plena de las preferencias, en comparación con los derechos NMF que en otro caso se aplicarían. Puede considerarse un indicador de la cobertura de productos del acuerdo preferencial con relación a los productos objeto de comercio: una tasa menor

indica una cobertura mayor.⁵³ La cobertura es muy elevada en el caso de la mayoría de los regímenes considerados, excepto en lo que se refiere a los de Japón-Singapur, Japón-México e India-Singapur, que son ACP bastante recientes y que tal vez no se apliquen aun totalmente. Representa un marcado contraste con los regímenes de preferencias no recíprocas, que a menudo tienen una cobertura muy baja. Por ejemplo, en los esquemas del Sistema Generalizado de Preferencias de la UE y los Estados Unidos se renuncia a derechos por menos del 20 por ciento de la cantidad que habría que pagar en otro caso. Otra perspectiva desde la que puede contemplarse esto es considerar la proporción del comercio no preferencial dentro de un régimen preferencial. Por ejemplo, prácticamente no hay comercio no preferencial entre los países parte en el TLCAN y sólo el 1,3 por ciento del comercio entre la UE y Suiza no es preferencial.⁵⁴ Por otro lado, el 22 por ciento del comercio entre el Japón y México sigue estando sujeto a derechos NMF positivos, lo que puede considerarse una prueba de importantes exclusiones de productos en la actual etapa de aplicación.

Teniendo en cuenta la lista completa de regímenes incluida en la base de datos y diferenciando entre esquemas recíprocos y esquemas no recíprocos, resulta que alrededor del 80 por ciento del comercio preferencial tiene lugar en el marco de regímenes de preferencias recíprocas, es decir, ACP según la definición del presente informe. Y, lo que es aún más sorprendente, cerca del 90 por ciento del margen preferencial global ponderado en función del comercio está relacionado con preferencias otorgadas en el marco de ACP.⁵⁵ El TLCAN representa por sí solo el 43 por ciento de los ahorros globales de aranceles resultantes de las preferencias, lo que corresponde a la mitad aproximadamente de todos los derechos ahorrados en el marco de acuerdos recíprocos (sin incluir el comercio interno de la UE). Ello se debe en gran parte a los tipos NMF establecidos por México, que son comparativamente elevados. En el comercio interno de la UE, con un margen preferencial similar al del comercio entre los países del TLCAN, pero con un valor comercial

Cuadro B.8: Comercio preferencial, por acuerdos/tipos de régimen, 2008; determinados regímenes

Régimen	Proporción de comercio, por márgenes preferenciales (MP) y tipos NMF (en porcentaje del comercio total)												NMF nulo	n/a	Comer- cio total (miles de millo- nes de dólares)	Margen preferen- cial ponde- rado en función del comercio (puntos porcen- tuales)	Derechos "ahorra- dos" (miles de millones de dólares)	Derechos pref. con relación a derechos NMF (porcenta- je)
	Comercio preferencial						Comercio no preferencial											
	Total	MP superior al 20%	MP del 10,1% al 20%	MP del 5,1% al 10%	MP del 2,6% al 5%	MP del 0,1% al 2,5%	Total	MP superior al 20%	MP del 10,1% al 20%	MP del 5,1% al 10%	MP del 2,6% al 5%	MP del 0,1% al 2,5%						
NMF	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	44.8	1.1	3.8	11.7	15.6	12.7	53.9	1.3	4'874.4	0.0	100.0	
Comercio interno de la UE	63.7	3.9	5.5	16.7	19.6	18.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	34.4	1.8	3'807.4	4.9	185.4	0.0
Regímenes recíprocos	43.7	1.8	4.0	12.5	9.3	16.1	7.6	0.3	0.7	2.5	2.9	1.2	47.0	1.7	2'802.8	3.0	83.9	23.5
TLCAN	60.9	2.7	3.6	21.5	8.3	24.9	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	38.2	0.8	912.3	4.5	40.7	0.3
UE-Suiza	56.9	1.1	2.8	8.7	12.7	31.6	1.3	0.3	0.2	0.5	0.2	0.1	41.0	0.8	261.4	2.2	5.7	16.4
Comercio interno de la ASEAN*	20.1	2.0	2.0	2.6	4.7	8.7	3.6	0.3	0.0	0.0	1.7	1.6	72.9	3.4	140.8	1.7	2.3	27.4
UE-Turquía	78.4	0.6	14.6	23.7	26.4	13.1	0.9	0.2	0.3	0.3	0.0	0.1	20.0	0.7	140.7	5.1	7.2	4.4
UE-México	51.2	3.5	10.0	30.1	3.5	4.1	0.9	0.2	0.4	0.3	0.0	0.0	43.2	4.7	58.0	6.1	3.6	3.8
Singapur- Estados Unidos	7.2	0.2	0.2	0.6	4.8	1.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	92.7	0.0	34.1	0.3	0.1	4.7
Australia- Estados Unidos	45.7	0.0	0.1	3.6	29.5	12.5	2.4	0.1	0.0	0.0	0.4	1.9	51.6	0.3	32.9	1.9	0.6	6.8
UE-Acuerdos de Asociación Económica*	42.5	11.3	7.2	11.7	10.8	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	56.2	1.3	27.8	7.5	2.1	0.0
Japón- Singapur	3.1	0.0	0.0	0.1	2.4	0.6	1.9	1.5	0.1	0.1	0.3	0.0	94.0	1.0	25.2	0.1	0.0	76.8
Japón-México	22.4	7.9	1.5	5.1	5.4	2.5	21.7	0.7	0.5	18.9	1.6	0.0	50.7	5.2	19.6	3.9	0.8	47.8
Australia- Singapur	6.4	0.0	0.0	0.2	6.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	93.6	0.0	16.6	0.4	0.1	0.0
Brasil- MERCOSUR*	85.4	25.4	37.1	21.1	1.0	0.8	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	13.9	0.7	15.1	16.4	2.5	0.1
India-Singapur	20.0	0.0	0.0	8.7	6.6	4.6	16.2	0.1	0.0	15.0	1.0	0.0	59.6	4.3	13.9	1.0	0.1	68.4
Brasil-México	83.2	23.7	13.8	18.0	12.6	15.1	2.3	0.6	1.4	0.2	0.1	0.0	14.2	0.3	7.9	14.2	1.1	19.2
Regímenes no recíprocos	17.6	0.1	0.9	1.4	6.3	8.9	26.3	1.0	4.4	4.3	7.2	9.5	55.6	0.5	2'067.3	0.6	11.8	77.2
UE-SGP	13.3	0.0	0.1	0.7	7.3	5.2	23.0	0.6	5.1	3.8	7.8	5.7	63.4	0.3	1'011.9	0.4	4.2	82.7
Estados Unidos-SGP	8.3	0.0	0.2	1.8	3.9	2.4	62.4	0.9	4.7	4.5	2.4	49.9	28.8	0.4	257.9	0.3	0.9	82.2
Estados Unidos-AGOA	90.1	0.3	1.2	0.4	1.0	87.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	9.9	0.0	83.6	0.5	0.4	1.2
UE-SGP-PLUS	29.7	3.0	8.3	10.0	5.7	2.7	9.7	9.0	0.0	0.0	0.4	0.2	60.1	0.4	38.0	2.9	1.1	53.8
UE-SGP-PMA	33.0	0.9	27.4	3.1	1.0	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	66.0	0.9	32.8	4.1	1.4	0.0
Estados Unidos-Países Andinos	72.0	1.2	4.2	4.9	1.9	59.9	0.6	0.0	0.3	0.2	0.1	0.0	27.0	0.4	29.0	1.5	0.4	4.6
Estados Unidos-CBTPA	40.9	0.6	3.5	12.1	0.7	24.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	58.9	0.2	11.2	1.6	0.2	0.0
Estados Unidos-PMA	34.1	0.0	0.0	1.8	0.4	31.9	61.9	7.1	44.4	9.7	0.7	0.0	3.9	0.1	10.2	0.2	0.0	98.5
Estados Unidos-LRECC	4.5	0.0	0.1	3.5	0.6	0.3	90.7	0.0	0.0	0.0	0.0	90.7	4.8	0.0	4.4	0.3	0.01	27.0

Nota: En algunos casos los datos sobre el comercio y/o los aranceles corresponden al año 2006, 2007 ó 2009, según los datos de que se disponga. El comercio interno de la UE se muestra por separado de los demás regímenes recíprocos. Por consiguiente, la cifra agregada del comercio recíproco no incluye el comercio interno de la UE. En el cuadro sólo se muestra una selección de regímenes. Ello se debe, entre otras cosas, a las lagunas existentes en el conjunto de datos: por ejemplo, no hay datos sobre los tipos preferenciales aplicados por Tailandia a países parte en ALC no pertenecientes a la ASEAN. Por consiguiente, no se incluyen esos regímenes. Algunos regímenes están incompletos (se indica mediante un asterisco*), ya que el conjunto de datos sólo abarca a una de las dos partes como importador, lo que hace que los indicadores de esos regímenes sean difíciles de interpretar. Las cifras del comercio interno de la ASEAN sólo incluyen las importaciones procedentes de los cuatro miembros de la ASEAN abarcados por los datos (Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia). El régimen UE-Acuerdos de Asociación Económica sólo abarca las importaciones de la UE procedentes de las partes en dichos acuerdos, no las importaciones de éstas procedentes de la UE. El régimen Brasil-MERCOSUR sólo abarca las importaciones procedentes del Brasil.

Fuentes: TradeMap del ITC; WITS (TRAINS); base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas; USITC; TARIC.

mucho más elevado, los miembros de la UE "ahorran" derechos por 185.000 millones de dólares EE.UU., lo que representa el doble de todos los derechos ahorrados en el marco de los demás acuerdos preferenciales en su conjunto.

(iv) Comercio preferencial, por grupos de países

El cuadro B.9 muestra el comercio preferencial por grupos de países (con exclusión del comercio interior de la UE).⁵⁶ Las importaciones de los países desarrollados procedentes de los PMA gozan de preferencias relativamente elevadas; el 15 por ciento de esas importaciones tienen un margen preferencial igual o superior al 10 por ciento. El margen preferencial ponderado en función del comercio del 2,7 por ciento correspondiente a esas importaciones es bastante superior al promedio global. Ello no significa que los PMA se enfrenten generalmente con derechos más bajos. Como es sabido, algunos PMA pagan en promedio derechos más elevados que los interlocutores comerciales que son países desarrollados, ya que los PMA exportan a menudo productos sujetos a crestas arancelarias (es decir, aranceles relativamente elevados) y exentos de trato preferencial, como las prendas de vestir. Por ejemplo, Camboya pagaría un derecho del 15 por ciento sobre sus exportaciones totales de mercancías sin aranceles preferenciales, pero sigue pagando un 11 por ciento en el supuesto de una plena utilización de las preferencias. En cambio, la UE y los Estados Unidos pagan en promedio un derecho del 3 por ciento sobre sus exportaciones una vez tenidas en cuenta las preferencias.

Esas diferencias de trato arancelario, debidas a la diferente composición por productos de las exportaciones de los países desarrollados y los países en desarrollo y las limitaciones de los aranceles preferenciales de los PMA, se han puesto de relieve reiteradamente con respecto a mercados específicos en los debates sobre las políticas comerciales. Por ejemplo, Suiza, que no tiene un régimen arancelario preferencial con los Estados Unidos, exporta a este país siete veces más que Camboya, pero paga menos de la mitad de los derechos aplicados a este último país (194 millones de dólares EE.UU. frente a 429 millones de dólares EE.UU.). Los derechos totales aplicados a las importaciones procedentes de Suiza son bajos, ya que este país suministra a los Estados Unidos una amplia gama de productos –por ejemplo, productos farmacéuticos, tecnología médica y maquinaria– que están sujetos a tipos NMF bajos o incluso nulos, a diferencia de Camboya, que exporta principalmente textiles, de los que sólo una parte tiene derecho a aranceles preferenciales.

(v) Comercio preferencial, por grupos de productos

El cuadro B.10 muestra que los aranceles y los márgenes preferenciales aplicados a los productos objeto de comercio (con exclusión del comercio interno de la UE) son considerablemente más elevados en el caso de los productos agrícolas que en el de los productos no agrícolas.⁵⁷ Debido a la proporción relativamente baja de la agricultura en el comercio internacional, grandes reducciones arancelarias con respecto a determinados productos agrícolas tienen poca repercusión en la proporción global de comercio preferencial, los aranceles medios globales y el margen preferencial medio ponderado en función del comercio. Existen también

Cuadro B.9: Comercio preferencial, por grupos de países, 2008

Grupo de países	Proporción de importaciones procedentes de países que gozan de preferencias (en porcentaje del comercio total)	Proporción de comercio, por márgenes preferenciales (MP) y tipos NMF (en porcentaje del comercio total)																	Comercio total (miles de millones de dólares)	Margen preferencial ponderado en función del comercio (puntos porcentuales)
		Importaciones preferenciales							Importaciones no preferenciales					NMF nulo			n/a			
		Total	MP superior al 20%	MP del 10,1% al 20%	MP del 5,1% al 10%	MP del 2,6% al 5%	MP del 0,1% al 2,5%	Total	MP superior al 20%	MP del 10,1% al 20%	MP del 5,1% al 10%	MP del 2,6% al 5%	MP del 0,1% al 2,5%	Total	con pref.	sin pref.				
TOTAL	50.0	16.3	0.5	1.3	3.9	4.0	6.5	30.2	0.8	3.0	7.5	10.2	8.7	52.3	25.3	27.0	1.2	9'744.5	1.0	
Importador-Exportador																				
Norte-Norte	42.0	21.3	0.3	0.6	6.2	3.8	10.4	26.5	0.5	0.6	4.9	6.9	13.7	51.7	20.1	31.6	0.4	2'265.5	0.8	
Norte-Sur	74.3	18.9	0.5	1.5	2.4	6.3	8.1	24.9	0.7	3.6	4.3	6.2	10.2	55.6	40.8	14.8	0.5	3'399.5	0.9	
Norte-PMA	99.6	51.8	1.1	13.7	2.7	1.8	32.5	8.0	0.9	5.8	1.3	0.1	0.0	39.6	39.6	0.0	0.6	82.1	2.7	
Sur-Norte	21.2	12.0	1.0	1.9	6.7	1.7	0.7	45.8	1.6	5.9	18.6	15.3	4.4	39.0	8.2	30.8	3.1	1'628.9	1.8	
Sur-Sur	43.1	10.2	0.5	1.0	2.0	2.8	3.9	30.9	0.8	2.7	7.4	16.7	3.3	57.1	20.1	37.0	1.8	2'169.0	0.7	
Sur-PMA	46.3	5.0	0.3	0.8	1.1	2.4	0.5	13.3	0.6	0.3	1.1	10.0	1.2	81.1	33.3	47.8	0.6	64.3	0.4	
Exportador																				
Norte	33.3	17.5	0.6	1.2	6.4	2.9	6.4	34.6	0.9	2.8	10.6	10.4	9.8	46.4	15.1	31.3	1.5	3'894.4	1.2	
Sur	62.2	15.5	0.5	1.3	2.3	4.9	6.5	27.3	0.7	3.2	5.5	10.3	7.5	56.2	32.7	23.5	1.0	5'568.5	0.8	
PMA	76.2	31.3	0.7	8.0	2.0	2.1	18.5	10.3	0.8	3.4	1.2	4.4	0.5	57.9	36.8	21.0	0.6	146.4	1.7	
ACP	78.7	32.6	1.1	1.3	2.7	3.2	24.3	8.3	0.2	0.3	1.4	5.4	1.1	58.4	41.5	16.8	0.7	352.0	1.1	

Nota: En algunos casos los datos sobre el comercio y/o los aranceles corresponden al año 2006, 2007 ó 2009, según los datos de que se disponga.

Fuentes: TradeMap del ITC; WITS (TRAINS); base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas; USITC; TARIC.

Cuadro B.10: Comercio preferencial, por grupos de productos, 2008

Grupo de productos	Proporción de comercio, por márgenes preferenciales (MP) y tipos NMF (en porcentaje del comercio total)															Comer- cio total (miles de millones de dólares)	Margen preferen- cial pondera- do en función del comercio (puntos porcen- tuales)	
	Comercio preferencial						Comercio no preferencial					NMF nulo			n/a			
	Total	MP superior al 20%	MP del 10,1% al 20%	MP del 5,1% al 10%	MP del 2,6% al 5%	MP del 0,1% al 2,5%	Total	MP superior al 20%	MP del 10,1% al 20%	MP del 5,1% al 10%	MP del 2,6% al 5%	MP del 0,1% al 2,5%	Total	con pref.	sin pref.			
TOTAL	16.3	0.5	1.3	3.9	4.0	6.5	30.2	0.8	3.0	7.5	10.2	8.7	52.3	25.3	27.0	1.2	9'744.5	1.0
Por prod. agrícolas frente a no agrícolas																		
Agrícolas	24.1	2.9	4.5	6.2	5.3	5.2	36.4	8.3	5.0	7.5	10.4	5.1	35.1	20.2	14.8	4.5	519.0	4.0
No agrícolas-Todos	15.9	0.4	1.2	3.8	3.9	6.6	29.8	0.4	2.9	7.5	10.2	8.9	53.3	25.6	27.7	1.1	9'225.5	0.8
No ag. – Textiles (cap. 61-64)	30.7	1.8	16.1	3.7	3.5	5.6	59.7	4.1	34.3	18.6	2.6	0.2	8.5	0.8	7.6	1.1	329.6	3.2
No ag. – Combustibles (cap. 27)	12.9	0.0	0.0	0.3	1.6	11.0	23.4	0.0	0.0	0.7	8.9	13.9	63.4	39.2	24.3	0.2	2'230.0	0.1
No ag. – Pescado	36.7	3.1	7.1	10.8	8.6	7.2	33.5	0.3	5.9	8.7	13.1	5.6	29.5	18.6	10.9	0.2	72.8	3.1
No ag. – Otros	15.9	0.4	0.7	4.9	4.7	5.2	30.4	0.3	2.3	9.2	10.9	7.7	52.3	22.3	30.0	1.3	6'593.0	0.9
Por secciones del SA																		
01' – Productos del reino animal	28.6	3.6	6.6	6.8	4.4	7.3	41.9	10.4	6.7	6.4	12.8	5.6	27.3	14.6	12.7	2.2	123.4	4.9
02' – Productos del reino vegetal	23.1	2.7	3.6	5.9	5.0	5.9	32.4	7.9	2.2	5.0	14.0	3.3	41.1	25.0	16.1	3.4	208.1	4.4
03' – Grasas y aceites	30.5	1.0	1.6	11.9	13.9	2.0	47.8	4.8	1.6	29.1	8.9	3.3	19.7	13.2	6.5	2.0	43.3	2.4
04' – Prep. alimenticias, bebidas, tabaco	27.7	3.5	6.4	7.0	5.9	5.0	33.9	5.3	8.4	6.6	6.3	7.4	33.5	19.7	13.8	4.8	191.1	3.6
05' – Productos minerales	12.1	0.0	0.0	0.3	1.5	10.3	21.8	0.0	0.0	0.6	8.2	12.9	65.8	39.6	26.3	0.3	2'446.0	0.1
06' – Productos químicos	15.2	0.0	0.9	5.9	4.2	4.4	33.6	0.1	1.4	13.7	10.5	7.9	50.6	20.1	30.5	0.6	754.8	0.7
07' – Materias plásticas y caucho	33.6	0.1	2.0	15.7	11.3	4.5	47.3	0.3	4.2	22.8	16.2	3.8	15.9	7.6	8.2	3.2	336.7	2.0
08' – Cuero	22.7	0.4	0.3	2.7	12.0	7.3	53.1	0.7	11.5	17.9	21.1	1.9	24.2	4.7	19.5	0.0	63.1	0.9
09' – Madera y manufacturas de madera	20.9	0.0	1.0	5.6	11.2	3.1	20.4	0.0	1.3	7.4	11.3	0.5	58.3	35.9	22.5	0.3	71.8	1.1
10' – Papel	8.9	0.2	1.8	5.1	1.3	0.5	12.6	0.1	1.9	4.4	5.7	0.6	77.6	41.5	36.1	0.9	129.1	0.8
11' – Textiles	31.1	1.6	14.6	5.4	2.6	6.9	54.9	3.4	28.2	16.6	5.8	0.8	12.5	2.3	10.2	1.5	382.3	3.1
12' – Calzado	21.7	0.6	0.9	5.7	13.3	1.1	62.1	3.9	14.8	35.7	7.4	0.3	12.4	1.4	11.0	3.8	70.6	1.3
13' – Piedra, cemento	25.5	0.2	2.3	7.0	9.3	6.7	50.9	1.0	7.7	21.2	15.7	5.4	22.8	11.1	11.6	0.8	74.3	1.4
14' – Piedras preciosas, joyería	7.3	0.0	0.3	1.2	1.7	4.0	21.8	0.1	0.6	9.9	8.0	3.2	70.9	34.6	36.2	0.0	257.1	0.3
15' – Metales comunes	18.4	0.1	0.6	5.8	7.7	4.2	32.1	0.9	2.1	8.1	16.1	4.9	48.6	26.8	21.9	0.9	744.5	0.9
16' – Maquinaria	10.8	0.0	0.5	2.1	3.8	4.4	24.1	0.0	2.4	6.0	8.0	7.7	63.8	25.7	38.1	1.3	2'547.9	0.5
17' – Material de transporte	32.0	3.6	0.8	11.4	3.7	12.5	47.1	1.3	2.0	11.9	11.1	20.8	17.8	7.0	10.8	3.1	724.1	2.7
18' – Instrumentos y aparatos de óptica, etc.	9.8	0.0	0.3	1.6	3.0	4.9	36.8	0.0	1.8	8.3	19.2	7.5	51.8	15.2	36.6	1.5	340.5	0.3
19' – Armas y municiones	12.9	0.0	0.5	2.9	5.5	4.0	45.6	0.5	0.7	8.6	21.7	14.0	38.4	7.6	30.8	3.1	6.6	0.6
20' – Mercancías diversas	11.3	0.0	0.9	2.9	6.1	1.3	26.1	0.5	3.4	4.5	16.4	1.3	62.4	27.1	35.3	0.2	213.1	0.6
21' – Objetos de arte y antigüedades	0.4	0.0	0.0	0.1	0.0	0.3	1.2	0.0	0.0	0.4	0.7	0.0	98.4	19.5	78.9	0.0	16.1	0.0
Piezas y componentes																		
GCE-42-53	18.3	0.1	0.5	5.3	5.0	7.4	34.0	0.3	2.5	8.4	10.5	12.4	45.9	16.1	29.8	1.7	1'158.0	0.8
CUCI-Textiles	31.1	0.3	2.6	12.6	6.6	9.0	47.6	0.3	5.8	26.4	13.3	1.8	20.5	2.8	17.7	0.9	83.4	1.9
GCE-42-53 y Textiles	19.1	0.1	0.6	5.7	5.1	7.5	34.9	0.3	2.7	9.5	10.7	11.7	44.3	15.3	29.0	1.7	1'238.7	0.9

Nota: En algunos casos los datos sobre el comercio y/o los aranceles corresponden al año 2006, 2007 ó 2009, según los datos de que se disponga.

Fuentes: TradeMap del ITC; WITS (TRAINS); base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas; USITC; TARIC.

aranceles y márgenes preferenciales relativamente elevados en el caso de determinados productos no agrícolas: por ejemplo, el pescado, los textiles y el material de transporte. En cuanto al comercio de partes y componentes, que es importante en las redes de producción regionales (véase la sección D), los aranceles NMF y la proporción del comercio preferencial con respecto al comercio global no son muy diferentes de los promedios globales.

(vi) Tendencias recientes

Aunque la proporción del comercio preferencial con márgenes elevados es relativamente reducida, parece haber aumentado en los últimos años. Desde 2008 se ha firmado una serie de ACP que no abarca el conjunto de datos. En lo que se refiere a las corrientes comerciales bilaterales, los ACP "más grandes" recientemente firmados son los acuerdos entre China y el Taipei Chino, la UE y la República de Corea, los Estados Unidos y la República de Corea, Australia-Nueva Zelanda-ASEAN y ASEAN-Japón. Esos acuerdos están en diferentes etapas del proceso conducente a la plena aplicación. Se necesitarían aranceles detallados para ver cómo afectan a la proporción global de corrientes comerciales preferenciales. Al no disponerse de esos datos, puede no obstante hacerse una estimación aproximada.

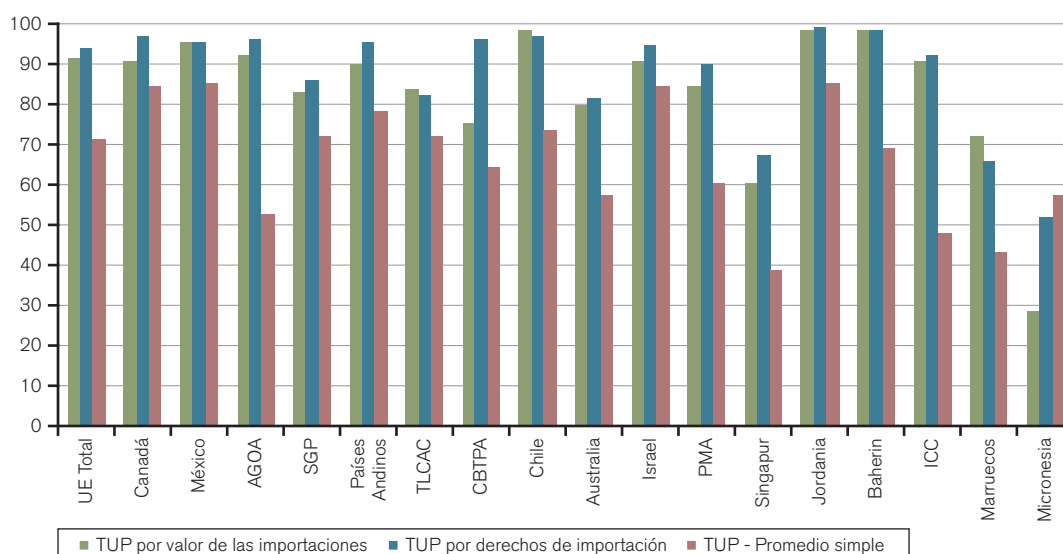
Suponiendo corrientes comerciales constantes, los ACP concluidos después de 2008 aumentarían la proporción del comercio mundial entre países que otorgan preferencias del 50 a alrededor del 54 por ciento (con exclusión del comercio interno de la UE). Si en el marco de esos ACP se eliminaran totalmente los aranceles bilaterales, la proporción del comercio mundial abarcada por un margen preferencial positivo aumentaría del 16 al 18 por ciento. Por consiguiente, si bien la liberalización no discriminatoria no ha mantenido en los últimos años el ritmo de la proliferación de ACP, una ulterior liberalización unilateral de los aranceles NMF y, sobre todo, la conclusión de la Ronda de Doha contrarrestarían la tendencia ascendente últimamente registrada por el comercio preferencial.

(b) Datos aduaneros de la UE y los Estados Unidos⁵⁸

Pueden obtenerse datos de la Comisión Europea y de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos sobre los valores reales de importaciones realizadas en el marco de diferentes regímenes preferenciales.⁵⁹ La tasa de utilización de las preferencias (TUP) se calcula dividiendo las importaciones realizadas en el marco de un régimen preferencial por las importaciones con derecho a acogerse a ese régimen.⁶⁰ Tanto en el caso de la UE como en el de los Estados Unidos las TUP son sorprendentemente elevadas: a nivel agregado, una tasa del 87 y el 92 por ciento, respectivamente, ponderada en función de los valores de las importaciones preferenciales (véanse los gráficos B.13 y B.14).⁶¹ Las tasas de utilización son elevadas no sólo a nivel agregado sino también en el caso de la mayoría de los países exportadores, regímenes preferenciales y tipos de productos. Tanto los exportadores de los países desarrollados como los de los países en desarrollo tienen tasas de utilización elevadas en ambos mercados, ligeramente superiores en el primer caso.

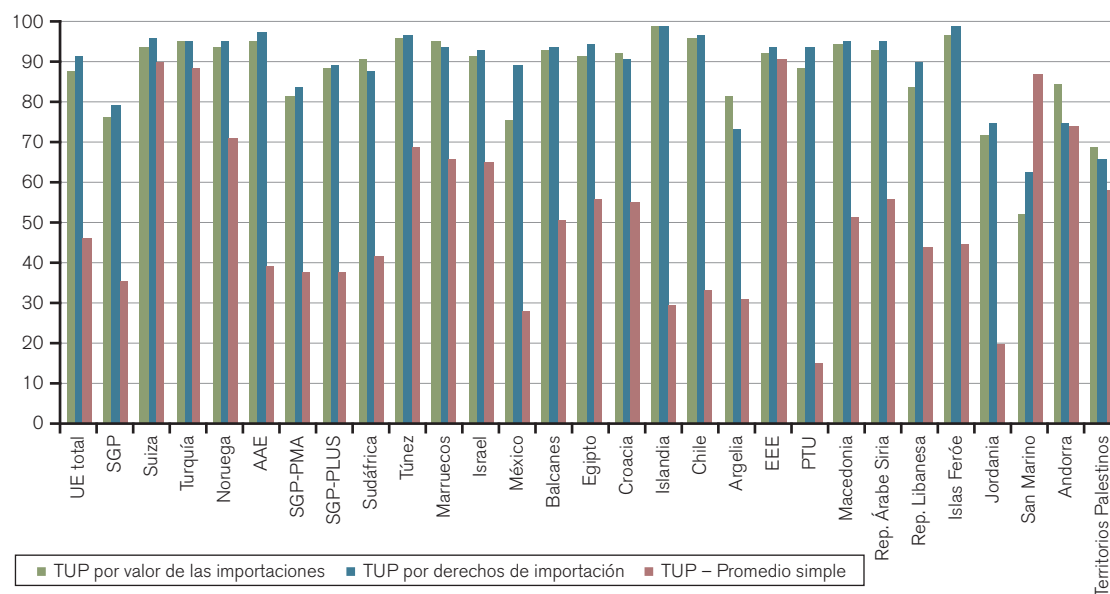
En el gráfico B.13 puede verse que las importaciones de los Estados Unidos procedentes de Singapur y Marruecos muestran tasas de utilización algo más bajas. A nivel sectorial, ello se debe principalmente a las importaciones estadounidenses de productos químicos en el caso de Singapur y de prendas de vestir y calzado en el de Marruecos. Con respecto a los productos químicos, una utilización relativamente baja puede deberse a una combinación de márgenes de preferencia reducidos y exigencias relacionadas con las normas de origen; estas últimas pueden ser el principal factor en el caso de los sectores de las prendas de vestir y el calzado. En lo que se refiere a la UE, las tasas de utilización son relativamente bajas en el caso de las importaciones procedentes de Argelia y Jordania, lo que puede deberse principalmente a que las importaciones procedentes de esos países se concentran en productos del petróleo (Argelia) y en materias plásticas y productos químicos (Jordania), sectores en los que los márgenes de preferencias son reducidos (véase el gráfico B.14).

Gráfico B.13: Tasa de utilización de preferencias (TUP) de los regímenes preferenciales de los Estados Unidos (clasificados por exportaciones admisibles), 2008 (porcentaje)



Fuentes: TradeMap del ITC; WITS (TRAINS); USITC; TARIC.

Gráfico B.14: Tasa de utilización de preferencias (TUP) de los regímenes preferenciales de la UE (clasificados por exportaciones admisibles), 2008 (porcentaje)



Fuentes: TradeMap del ITC; WITS (TRAINS); USITC; TARIC.

En el cuadro B.11 puede verse que las tasas de utilización de las preferencias no varían mucho entre los distintos grupos de productos. No es de extrañar que la utilización sea por lo general un poco mayor en el caso de los productos agrícolas (el 99 por ciento en lo que se refiere a los Estados Unidos), ya que los aranceles aplicados a esos productos son más altos. Si se examinan las tasas de utilización en diferentes tramos de márgenes preferenciales, parece que los productos con márgenes preferenciales pequeños y corrientes comerciales reducidas tienen tasas de utilización más bajas. Como la utilización de las preferencias puede ser costosa (según las normas de origen y demás requisitos relativos a la prueba de origen), los comerciantes sólo incurrirán en esos gastos si los beneficios en lo que se refiere a márgenes preferenciales son suficientemente elevados.

Como es razonable esperar que la utilización de las preferencias incluya un elemento de costo fijo, la tasa de utilización aumentará cuando el valor del comercio sea más elevado. Keck y Lendle (2011) comprueban más formalmente esa relación. Utilizando datos aduaneros de la UE y los Estados Unidos, los autores estiman un modelo empírico simple de utilización de preferencias a nivel producto-país utilizando el margen preferencial y el valor de las importaciones como principales variables explicativas.⁶² Como se esperaba, llegan a la conclusión de que el margen de preferencia tiene un efecto positivo e importante (al nivel de importancia del 1 por ciento) en la utilización de preferencias; se obtienen resultados similares con respecto a los valores de las importaciones.⁶³

Esos factores parecen tener un efecto menor en las tasas de utilización de los Estados Unidos si se comparan con las de la UE. En el caso de los Estados Unidos, el 55 por ciento de todas las observaciones a nivel de producto-país con respecto a las cuales los derechos ahorrados son inferiores a 10 dólares EE.UU. se importan no obstante en el marco de un régimen preferencial. La cifra correspondiente a la UE es tan sólo del 13 por ciento. Sin embargo, muchos productos a cuya importación en la UE y los Estados Unidos se aplican

aranceles bastante inferiores al 1 por ciento muestran tasas de utilización de preferencias elevadas. Por ejemplo, la TUP correspondiente a las importaciones de la UE de relojes de lujo suizos oscila entre el 94 y el 98 por ciento, a pesar de un equivalente *ad valorem* del 0,02 al 0,08 por ciento solamente. Ello parece implicar que el costo de utilizar las preferencias en algunos casos es insignificante o que la utilización de las preferencias conlleva otros beneficios: por ejemplo, despacho aduanero privilegiado, derecho a medidas de seguridad específicas o ventajas en caso de reexportación a otros países parte en el ACP. Esto requeriría más investigación.

(c) Datos procedentes de encuestas entre empresas

En 2007-2008 un equipo del Banco Asiático de Desarrollo (BASD) realizó una encuesta al azar de 841 empresas manufactureras orientadas a la exportación de diversos sectores⁶⁴, en seis economías de Asia Oriental⁶⁵, para reunir las opiniones de las empresas sobre la utilización de ACP (Kawai y Wignaraja, 2011). Al mismo tiempo, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en un proyecto coordinado con el del BASD, encargó la realización de una encuesta entre 345 empresas en cuatro países latinoamericanos (Harris y Suominen, 2009).⁶⁶ En el contexto de los ACP, América Latina y Asia Oriental representan dos importantes regiones del mundo. La primera tiene una larga historia de acuerdos preferenciales y la segunda ha registrado en el último decenio un rápido aumento de los ACP: entre 2000 y 2010 el número de acuerdos en vigor aumentó de menos de media docena a 50 aproximadamente (Kawai y Wignaraja, 2011).⁶⁷

Es importante destacar el hecho de que en esas encuestas entre empresas se estima la utilización de preferencias en el marco de ACP sobre la base del número de empresas que las utilizan, es decir, la proporción de empresas de un determinado país contenidas en la muestra que dicen que utilizan preferencias en el marco de acuerdos de libre comercio. En esas encuestas no se obtienen datos sobre la

Cuadro B.11: Tasa de utilización de preferencias (TUP), por grupos de productos, 2008 (porcentaje)⁶⁸

	UE			Estados Unidos		
	TUP por valor de las importaciones	TUP por derechos de importación	TUP: promedio simple	TUP por valor de las importaciones	TUP por derechos de importación	TUP: promedio simple
Prod. Agrícolas/no agrícolas						
Agrícolas	93	96	69	99	99	91
No agrícolas	87	90	44	91	93	68
Sección del SA						
01' – Productos del reino animal	85	93	81	100	99	91
02' – Productos del reino vegetal	93	97	71	99	100	91
03' – Grasas y aceites	96	96	61	98	98	89
04' – Prep. alimenticias, bebidas, tabaco	91	96	70	98	99	93
05' – Productos minerales	80	79	48	89	91	67
06' – Productos químicos	85	91	55	92	92	76
07' – Materias plásticas y caucho	93	94	52	97	98	69
08' – Cuero	91	91	52	94	94	70
09' – Madera y manufacturas de madera	91	93	59	97	98	83
11' – Textiles	85	88	54	87	87	67
12' – Calzado	90	92	55	93	89	70
13' – Piedra, cemento	92	93	53	96	96	79
14' – Piedras preciosas, joyería	85	85	35	93	92	79
15' – Metales comunes	95	96	46	95	94	75
16' – Maquinaria	83	84	29	90	91	57
17' – Material de transporte	91	93	37	97	98	60
18' – Instrumentos y aparatos de óptica, etc.	82	79	20	76	80	57
19' – Armas y municiones	88	89	59	94	93	79
20' – Mercancías diversas	86	87	41	95	96	77
<i>Nota:</i> Todos los productos de las secciones del SA 10 y 21 tienen derechos NMF nulos tanto en la UE como en los Estados Unidos, por lo que se omiten esas secciones.						
<i>Fuentes:</i> TradeMap del ITC; WITS (TRAINS); USITC; TARIC.						

proporción del valor de las exportaciones que gozan de preferencias. Así pues, esos datos no pueden compararse con las tasas de utilización de preferencias basadas en datos aduaneros. Por otra parte, merece la pena señalar que en esas encuestas se seleccionaron empresas de una muestra que comprendía exportadores de sectores fundamentales de cada economía, utilizando un método de muestreo aleatorio simple (Kawai y Wignaraja, 2011). Ello podría afectar a la agregación de los datos de las diferentes economías.

Los resultados de las encuestas del BASD revelan que en el caso de algunos ACP la "utilización de preferencias" por las empresas exportadoras no es de por sí elevada. Con respecto a la muestra de 841 empresas de Asia Oriental, el estudio de Kawai y Wignaraja (2011) muestra que alrededor del 28 por ciento utiliza actualmente preferencias en el marco de ACP. No obstante, esa cifra casi se duplica – hasta el 53 por ciento – cuando se tienen en cuenta los planes de utilización de preferencias en el marco de ACP en el futuro (véase el cuadro B.12).

En el cuadro B.12 puede verse que los principales usuarios de preferencias en el marco de ACP son las empresas chinas, japonesas y tailandesas, aunque en los seis países considerados existen planes de aumentar la utilización de preferencias en el futuro. Cabe atribuir el elevado nivel de utilización de ACP entre las empresas chinas a la

determinación existente en lo que se refiere a creación de nuevas redes de producción y ampliación de las existentes, lo que requiere la canalización de recursos a toda la región. En lo que se refiere al Japón, se puede atribuir la relativamente elevada tasa de utilización de ACP a sus empresas manufactureras gigantes, que son fundamentales para las redes de producción regionales, así como a las muchas redes de asociaciones industriales del sector privado e instituciones públicas de ayuda al comercio que prestan servicios para ayudar a las empresas a adaptarse a las directrices de los ACP. Es probable que la utilización relativamente elevada de ACP en Tailandia se deba a haberse convertido el país en un centro de producción regional (por ejemplo, en lo que se refiere a los automóviles), a las altas tasas de inversión extranjera directa (IED) orientada a la exportación y a la confianza del Gobierno en los ACP como instrumentos de política comercial.

En cuanto a América Latina, la encuesta entre 345 empresas realizada por el BID parece indicar que sólo un 18 por ciento no utiliza ningún ACP y que, en promedio, las empresas utilizan más de uno (Harris y Suominen, 2009). Esas cifras varían cuando se desglosa la muestra por países, tamaño de las empresas o sectores. Las empresas que es menos probable utilicen ACP son las grandes empresas de textiles de Panamá (no utilizan ACP), y las empresas que es más probable aprovechen las preferencias arancelarias contenidas en los ACP son las grandes empresas de

Cuadro B.12: Utilización de ACP por las empresas
(porcentaje de las empresas informantes)

	Utilizan ACP	Utilizan o proyectan utilizar ACP
	%	%
Todas las empresas	28.4	53.0
Japón	29.0	47.4
China	45.1	77.9
Corea, Rep. de	20.8	54.2
Singapur	17.3	28.0
Tailandia	24.9	45.7
Filipinas	20.0	40.7

Fuente: Kawai y Wignaraja (2011).

productos alimenticios y productos agrícolas de Chile (en promedio, utilizan 3,5 ACP). Por otra parte, una abrumadora mayoría de las empresas que no utilizan ningún acuerdo son panameñas (de 61 empresas, 57 no utilizan preferencias arancelarias), lo que se explica fácilmente por el hecho de que Panamá no tiene ACP en vigor con ninguno de sus principales interlocutores comerciales. Un 98 por ciento de las empresas encuestadas en Chile, México y Colombia utilizan preferencias (Harris y Suominen, 2009).

Esas encuestas entre empresas revelan una serie de factores que influyen en las pautas de utilización de preferencias descritas *supra*. A continuación se hace un breve examen.

(i) Márgenes de preferencia

La encuesta realizada por el BASD en 2007-2008 entre empresas exportadoras de Asia Oriental muestra que el 36 por ciento de las empresas encuestadas en la República de Corea y el 14 por ciento de las encuestadas en China citaron como principal motivo de no utilizar los aranceles preferenciales contenidos en los ACP "no haber tenido preferencias arancelarias sustanciales o no haberles reportado beneficios reales esas preferencias". En cuanto a Filipinas y Singapur, cabe atribuir la relativamente baja tasa de utilización de preferencias en el marco de ACP a que las exportaciones de esos países se concentran sobre todo en los productos electrónicos, que se caracterizan por tipos arancelarios NMF bajos (Kawai y Wignaraja, 2011).⁶⁹

(ii) Normas de origen

Las normas de origen se formulan en el contexto de los ACP para evitar una "desviación del comercio"⁷⁰, en un esfuerzo por respaldar un proceso de liberalización del comercio preferencial. Ello es especialmente importante en el contexto de redes de producción mundiales, en las que, a través del comercio de productos intermedios, intervienen dos o más países en la producción de un solo producto final. En realidad, sin embargo, las normas de origen pueden tener por resultado que la liberalización del comercio sea mucho menor de lo que impliquen las preferencias otorgadas, ya que las normas de origen, cuando son restrictivas y complejas, pueden aumentar los costos de transacción de las empresas hasta el punto de que la utilización de las preferencias en el marco de un ALC sea antieconómica (Manchin y Pelkmans-Balaoing, 2007; Tumbarello, 2007). Ello es especialmente probable habida cuenta de los reducidos márgenes de

preferencia descritos *supra*. Por otra parte, a medida que aumenta el número de acuerdos concluidos, las diferentes normas de origen establecidas en múltiples ACP, que a veces se superponen, pueden representar una carga adicional para las empresas. Es el fenómeno que se ha dado en llamar la "maraña" de acuerdos comerciales (en el recuadro B.1 se ofrece una breve reseña al respecto).

Con respecto a una muestra de 221 empresas, Wignaraja *et al.* (2010b) muestran que alrededor del 15 por ciento indicó que las normas de origen contenidas en los ACP de Tailandia constituían un obstáculo a la utilización de las correspondientes preferencias. Además, otro 22 por ciento indicó que las normas de origen podían ser un obstáculo en el futuro. En la encuesta realizada a 345 empresas latinoamericanas, el 36 por ciento dijo que el cumplimiento de las normas de origen no era fácil. Había variaciones entre los distintos países: por ejemplo, cerca de la mitad de las empresas mexicanas indicaron dificultades para su cumplimiento, en tanto que sólo el 27 por ciento de las empresas colombianas tropezaba con dificultades. No obstante, al preguntarles directamente si las normas de origen de un acuerdo habían sido causa de que no utilizaran las preferencias disponibles, sólo alrededor del 10 por ciento dio una respuesta afirmativa (Harris y Suominen, 2009).

Por otra parte, en estudios basados en datos de encuestas entre empresas se ha constatado que, con relación a las pequeñas y medianas empresas (PYME) y las empresas "gigantes", las grandes empresas tienen una idea más negativa de las normas de origen (Wignaraja *et al.*, 2010b; Kawai y Wignaraja, 2009). La explicación puede ser la siguiente. En primer lugar, cuando las empresas se hacen más grandes inicialmente empiezan a exportar a múltiples mercados y, por tanto, tienen que hacer frente a prescripciones en materia de normas de origen que resultan costosas. Después, sin embargo, cuando se hacen aún más grandes, adquieren una penetración del mercado más amplia y profunda y, por ende, una mayor prosperidad, lo que les permite demostrar el origen de las mercancías con más facilidad.

Los resultados de la encuesta realizada en Asia Oriental revelan también que las empresas prefieren tener más flexibilidad y poder elegir entre distintas normas de origen con respecto al mismo producto, por dos razones: en primer lugar, si no pueden cumplir un requisito, el tener otra norma de origen aumenta su probabilidad de utilizar las preferencias contenidas en el ACP; y, en segundo lugar, unas normas de origen pueden estar más en consonancia que otras con la tecnología, los procesos de producción y las estrategias empresariales de determinados sectores (Kawai y Wignaraja, 2011). De las 841 empresas contenidas en la muestra, el 48 por ciento prefería que se les diera opción a elegir entre la norma relativa al contenido de valor nacional y la norma sobre el cambio de clasificación arancelaria. Un 28 por ciento optaba sólo por la norma de cambio de la clasificación arancelaria y otro 24 por ciento por la norma de contenido de valor nacional (Kawai y Wignaraja, 2011). La preferencia de la norma de cambio de la clasificación arancelaria sobre la norma de contenido de valor nacional tal vez obedezca a que en este último caso el cálculo requiere mucho tiempo –y es, por tanto, costoso– y a menudo exige la divulgación de información confidencial sobre costos, componentes y fuentes de abastecimiento.

Sobre la base de la encuesta realizada a 841 empresas en seis economías de Asia Oriental, Kawai y Wignaraja revelan que sólo el 20 por ciento de las empresas encuestadas indicó que la existencia de normas de origen múltiples aumentaba en medida importante los costos de las

Recuadro B.1: Normas de origen contenidas en ACP: costos de transacción y el fenómeno de la "maraña" de acuerdos comerciales

Es probable que las normas de origen aumenten el costo de transacción del comercio debido a que las empresas tengan que alterar sus métodos de producción (por ejemplo, comprar más insumos a otras partes en el ACP) con respecto a lo que podría haber sido la opción de menor costo y debido también a los costos administrativos y burocráticos asociados con la administración de los regímenes de normas de origen. Estos últimos costos están relacionados con el hecho de que, para que se reconozca a un producto la condición de originario, la empresa exportadora tiene que presentar pruebas documentales minuciosas para obtener la certificación pertinente. Las normas de origen prescriben de manera detallada cómo tiene que transformarse el producto en un país parte en un ACP para que se le pueda aplicar el tipo preferencial al ser exportado a otro país parte. No obstante, no existe un enfoque único para definir lo que constituye una "transformación sustancial" (Estevadeordal, 2000).

El nivel de transformación suele especificarse de una de las siguientes maneras: porcentaje mínimo del valor del producto final añadido en el país de origen⁷¹, cambio de la partida arancelaria a la que corresponde el producto con arreglo al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías en el país de origen⁷², o requisitos técnicos específicos en relación con operaciones concretas del proceso de producción que han de llevarse a cabo en el país de origen.⁷³ Los diferentes métodos descritos supra se han utilizado de distintos modos y con distintos grados de precisión en el marco de diferentes ACP.⁷⁴ Por ejemplo, la Asociación Latinoamericana de Integración aplica a todos los productos una norma general basada en el cambio de clasificación arancelaria a nivel de partida o en un valor añadido regional no inferior al 50 por ciento del valor de exportación f.o.b. En cambio, en el TLCAN se establece una norma general acompañada de normas específicas a nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado, que combinan los tres métodos descritos supra de diversos modos (Estevadeordal, 2000). Es importante señalar que el diseño de las normas de origen elegido determina la medida en que aumentan el costo de transacción del comercio.

Por otra parte, en la infinidad de ACP actualmente existentes no suele haber mucha coherencia entre las normas de origen fundamentales correspondientes a diferentes productos y diferentes acuerdos. Estas dos dimensiones, separadas pero conexas, representan un costo adicional para las empresas. En primer lugar, si la especificación de la norma correspondiente a un determinado producto difiere en los distintos acuerdos firmados por un país, las empresas deben poder comprender las diferentes normas y adaptar después sus redes de producción para cumplir cada norma diferente. En segundo lugar, aun en los casos en que la especificación de la norma de origen de un determinado producto esté armonizada en distintos acuerdos, cada acuerdo abarca un conjunto diferente de países parte. Así pues, los materiales que se consideren "originarios" en el marco de un acuerdo pueden no ser "originarios" en el marco de otro. Por ejemplo, una empresa marroquí que desee exportar un determinado producto se enfrentará con diferentes prescripciones en materia de normas de origen y diferentes procedimientos administrativos según exporte el producto a los Estados Unidos, a Europa o a países de la región árabe. Es probable que esa falta de compatibilidad entre diferentes normas de origen en múltiples ACP, que pueden superponerse, denominada el "efecto maraña" (Bhagwati, 1995), aumente los costos de transacción del comercio para las empresas.

actividades. La opinión más negativa (38 por ciento) era la de las empresas de Singapur y la menos negativa (6,3 por ciento) la de las empresas chinas. Es posible que las diferencias de opinión entre los países asiáticos sobre las normas de origen se deban a las estrategias nacionales en materia de ACP, las estructuras industriales y la calidad de la ayuda institucional. No obstante, a medida que aumente el número de ACP en la región, tal vez haya un riesgo mayor de que se produzca el efecto "maraña" en el futuro. Por ejemplo, Hirastuko *et al.* (2009) informan de que en el Japón, si bien el 28 por ciento de las empresas encuestadas indicaba que la existencia de múltiples normas de origen daba lugar a mayores costos, esa cifra aumentaba al 61 por ciento cuando se tenía en cuenta el futuro. En América Latina, del 30 al 45 por ciento de las empresas encuestadas estimaban los costos del "efecto maraña" de medianos a muy elevados.

Reconociendo lo anterior, alrededor del 41 por ciento de las empresas abarcadas por la encuesta del BASD consideraba beneficiosa la armonización de las normas de origen⁷⁵, ya que reduciría los costos del "efecto maraña" y, por tanto, aumentaría la utilización de las preferencias (Kawai y Wignaraja, 2011). En la encuesta realizada por el BID se reconocía que ese proceso de armonización de las normas de origen tenía las mayores posibilidades de ahorrar costos. Cerca de la cuarta parte de las empresas estimaba que generaría ahorros "elevados" o "muy elevados" (del 13 por ciento de las empresas de Chile al 46 por ciento de las de Panamá) (Harris y Suominen, 2009).

Lo que es más, los costos de la existencia de una "maraña" de ACP pueden hacer que sea más difícil para las empresas organizar redes de producción internacionales. Considérense, por ejemplo, las empresas multinacionales japonesas, que son un importante motor de las redes de producción en la región de Asia Oriental. En una encuesta entre empresas realizada por la Organización de Comercio Exterior del Japón (JETRO) en 2006, de las 97 empresas multinacionales japonesas que utilizaban (o proyectaban utilizar) preferencias en el marco de ACP en Asia Oriental, alrededor del 30 por ciento estimaba que la existencia de múltiples normas de origen aumentaba los costos al exportar y otro 33 por ciento opinaba que así ocurriría en el futuro (Hirastuko *et al.*, 2009).

Tailandia se halla en el centro de redes de producción en los sectores de los automóviles y los productos electrónicos y tiene en vigor cinco importantes ACP. En una encuesta entre 118 empresas multinacionales y empresas nacionales realizada en 2007 por el BASD, el 22 por ciento opinaba que la existencia de normas de origen múltiples en los ALC de Tailandia constituía un obstáculo a la utilización de las preferencias en ellos contenidas y otro 23 por ciento estimaba que esa multiplicidad de normas de origen podía ser un obstáculo en el futuro. Por otra parte, merece la pena señalar que empresas del sector del automóvil con un importante comercio de componentes y partes opinaban que la existencia de múltiples normas de origen era un problema importante (Wignaraja *et al.*, 2010b).

En resumen, tanto el diseño (el “criterio de transformación” utilizado y la flexibilidad para que las empresas elijan entre diferentes criterios) como la coherencia (múltiples normas de origen en múltiples ACP que se superponen) de las normas de origen afectan a los costos de transacción y, por tanto, a la utilización de preferencias en el marco de ACP. Además, es probable que las redes de producción que dependen del comercio internacional de insumos intermedios para la producción de un solo producto final se vean especialmente afectadas por el establecimiento de normas de origen rigurosas y complicadas en los ACP. La encuesta entre empresas realizada por el BASD en Asia Oriental revela que el 31 por ciento de las empresas encuestadas en Filipinas citó las normas de origen como el mayor obstáculo a la utilización de preferencias en el marco de ACP (Kawai y Wignaraja, 2011) y la encuesta realizada por el BID en América Latina muestra que el 29 por ciento consideraba “restrictivas” las cuestiones relacionadas con las normas de origen.⁷⁶ Esas cifras parecen indicar que, aunque su cumplimiento es un problema importante, las normas de origen distan mucho de ser un obstáculo universal.

(iii) Otros factores específicos de las empresas

Tamaño

En las encuestas entre empresas realizadas por el BASD y el BID en Asia Oriental y América Latina, respectivamente, se observa el clásico efecto del tamaño de las empresas en las pautas de utilización de preferencias en el marco de ACP. Es más probable que utilicen preferencias en el marco de ALC las empresas grandes que las empresas pequeñas y medianas (Cheong y Cho, 2009; Hirastuko *et al.*, 2009; Harris y Suominen, 2009; Wignaraja *et al.*, 2010b). Por ejemplo, Kawai y Wignaraja (2011) informan de que las empresas japonesas que utilizan preferencias en el marco de ACP tienen un promedio de 30.104 trabajadores y que el tamaño medio de esas empresas es de 3.542 trabajadores en China, 1.098 en Singapur, 591 en Tailandia y 395 en Filipinas. En cambio, el número medio de empleados de las empresas que no utilizan preferencias es mucho menor: 7.020 en el Japón, 2.226 en China, 291 en Tailandia, 269 en Filipinas y 142 en Singapur.

Cabe atribuir esas mayores tasas de utilización entre las grandes empresas a los siguientes factores. En primer lugar, es probable que la utilización de ACP entrañe grandes costos fijos –enterarse de las disposiciones de los ACP, ajustar los planes de las empresas a complejas listas arancelarias, obtener certificados de origen, etc.– y las empresas más grandes están en mejores condiciones que las empresas pequeñas para reunir los recursos financieros y humanos necesarios para abordar esas cuestiones (Kawai y Wignaraja, 2011). En segundo lugar, es probable que las grandes empresas obtengan mayores beneficios de las preferencias arancelarias por exportar más, al formar a menudo parte de redes de producción basadas en empresas multinacionales (Cheong y Cho, 2009).

Experiencia

Las encuestas entre empresas llevadas a cabo por el BASD y el BID en Asia Oriental y América Latina, respectivamente, revelan una relación positiva entre experiencia y probabilidad de que una empresa utilice un ACP. Por ejemplo, Wignaraja *et al.* (2010a) muestran que en Filipinas la probabilidad de que las empresas contenidas en la muestra que tienen una antigüedad inferior a 10 años utilicen el Acuerdo de Libre

Comercio de la ASEAN es de alrededor del 10 por ciento o menos, en tanto que en el caso de las empresas que llevan en funcionamiento más de 25 años esa probabilidad es mayor del 25 por ciento. Ello puede deberse a que las empresas con más experiencia desarrollan con el tiempo capacidades básicas, redes de suministro extensas y capacidad administrativa que les permite competir mejor en el mercado mundial y aprovechar los ACP.

Propiedad extranjera

Los resultados de la encuesta realizada en Asia Oriental revelan que en el Japón y Tailandia las empresas que utilizan preferencias en el marco de ACP tienen en ambos casos una participación de capital extranjero muy superior a las que no utilizan esas preferencias. En promedio, las empresas japonesas que utilizan preferencias tienen 9,8 veces más capital extranjero que las que no las utilizan y las empresas tailandesas que utilizan preferencias tienen 1,5 veces más capital extranjero que las que no las utilizan (Kawai y Wignaraja, 2011). Es probable que el acceso a los conocimientos en materia de comercialización de sus empresas matrices –entre otras cosas, su experiencia con múltiples aranceles y normas de origen– haga que las filiales extranjeras estén en mejores condiciones para utilizar los ACP que las empresas nacionales.

Falta de información

Los textos de los ACP son documentos jurídicos complejos que requieren competencia jurídica para comprender mejor las implicaciones de los acuerdos para las empresas. Por consiguiente, es probable que tener conocimientos detallados de cómo afectan las disposiciones de los ACP a las empresas tenga una repercusión importante en la utilización de las preferencias contenidas en dichos acuerdos. La encuesta realizada por el BASD en Asia Oriental revela que las empresas usuarias de preferencias en el marco de ACP en el Japón, que tiene una tasa de utilización de preferencias relativamente elevada, tienen el mayor nivel de conocimientos (64 por ciento). En cambio, en Filipinas, que tiene una tasa de utilización de preferencias relativamente baja, sólo el 7 por ciento de las empresas usuarias afirman tener amplios conocimientos (Kawai y Wignaraja, 2011). De hecho, Wignaraja *et al.* (2010a) informan de que en Filipinas la tasa de utilización del Acuerdo de Libre Comercio de la ASEAN prevista es del 40 por ciento en el caso de las empresas “conocedoras” de las disposiciones de los ALC, frente a tan sólo el 11 por ciento en el de las menos “conocedoras”.

Por otra parte, la encuesta realizada por el BASD revela que el 70 por ciento de las empresas encuestadas en Filipinas, el 45 por ciento de las encuestadas en China y el 34 por ciento de las encuestadas en la República de Corea citaron la “falta de información sobre las condiciones de los ACP existentes o sobre la manera de utilizarlos” como el mayor obstáculo a la utilización de las preferencias contenidas en dichos acuerdos (Kawai y Wignaraja, 2011).

5. Conclusiones

Los ACP existían mucho antes de la llegada del sistema multilateral de comercio. Ya en 1860 el Tratado Cobden-Chevalier establecía una relación comercial más sólida entre Francia e Inglaterra, lo que contribuyó a activar una red de tratados comerciales recíprocos e inclusivos: tal vez un primer prototipo del GATT/OMC. Ello demuestra que no

existe ninguna simple división entre "regionalismo" y "multilateralismo". Por consiguiente, no es de extrañar que el establecimiento del GATT y su sucesora, la OMC, no haya disminuido el atractivo de los enfoques bilaterales y regionales. Las tres oleadas de "regionalismo" registradas en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial fueron todas ellas impulsadas, por lo menos en parte, por el deseo de ir "más lejos y más rápidamente" de lo que se iba a nivel multilateral.

Sobre la base de los datos de la OMC, en la presente sección se ha puesto de relieve una serie de hechos estilizados sobre la evolución de la actividad en materia de ACP. La reciente proliferación de ACP comprende en medida importante acuerdos entre países en desarrollo, ACP interregionales y acuerdos bilaterales. El crecimiento ha tenido lugar tanto "intensiva" como "extensivamente", es decir, abarca tanto participantes en ACP tradicionalmente activos, como la UE, Chile y México, como nuevos participantes, como el Japón y otros países de Asia y Oriente Medio. Muchos de esos acuerdos van más allá de los tradicionales compromisos en materia de acceso a los mercados y abarcan una serie de esferas nuevas: por ejemplo, derechos de propiedad intelectual, normas sobre productos, competencia y políticas en materia de inversión. Cabe atribuir esa evolución a varias razones, que se examinarán más a fondo en el presente informe, pero es indudable que la aparición de las redes de producción internacionales es una explicación convincente.

La necesidad de buscar otros posibles motivos del interés de los países por los ACP, interés que no disminuye, ha quedado demostrada por las estadísticas sobre la sorprendentemente baja proporción del comercio preferencial en el comercio mundial, así como por los reducidos márgenes de preferencia existentes. Aunque el comercio entre miembros de ACP crece a medida que aumenta el número de esos acuerdos, el análisis hecho en la presente sección demuestra que, habida cuenta del número considerable de tipos NMF nulos en muchos países y la difusión de las exclusiones de productos, sólo el 16 por ciento del comercio mundial tiene derecho a aranceles preferenciales y menos del 2 por ciento puede obtener preferencias con márgenes superiores a 10 puntos porcentuales (el 30 por ciento y 4 puntos porcentuales, respectivamente, si se incluye el comercio interno de la UE).

En otras palabras, a pesar de la explosión de ACP en los últimos años, el 84 por ciento del comercio mundial de mercancías sigue teniendo lugar en régimen NMF (el 70 por ciento si se incluye el comercio interno de la UE). El margen preferencial global ponderado en función del comercio no pasa del 1 por ciento (el 2 por ciento si se incluye el comercio interno de la UE). Incluso esas bajas cifras deben considerarse un límite superior, ya que la utilización de preferencias suele entrañar costos relacionados con las normas de origen y otros requisitos administrativos que pueden malograr la utilización real de las preferencias disponibles.

Estimaciones empíricas sencillas realizadas utilizando datos aduaneros de la UE y los Estados Unidos confirman tasas de utilización superiores para márgenes de preferencia y valores de comercio más elevados, lo que indica la influencia de los costos fijos en la utilización de preferencias. Ahora bien, en conjunto, la utilización de preferencias en la UE y los Estados Unidos es bastante alta, lo que parece indicar que los costos son más bien modestos y/o que la demostración del origen puede estar asociada con otros beneficios. Al mismo tiempo, las encuestas entre empresas de Asia Oriental revelan que la utilización de preferencias en el marco de ACP no es uniformemente elevada, lo que indica que los costos relacionados con el diseño y la coherencia de las normas de origen, la falta de información y otros obstáculos que afectan a la utilización de las preferencias no son universales. Antes bien, es probable que varíen por países, sectores y empresas.

Habida cuenta de las limitadas posibilidades de preferencias comerciales significativas, el número cada vez mayor de ACP indica que hay otros objetivos – más allá de la tradicional apertura de los mercados – que impulsan la constitución de ACP. Hasta qué punto está relacionado el reciente incremento de los ACP con el lento ritmo de las negociaciones comerciales de la Ronda de Doha y las dificultades que entraña alcanzar un acuerdo en un contexto multilateral es una cuestión para debate. Es evidente que algunos ACP van más allá que la OMC en cuanto a profundidad y amplitud de su cobertura. En subsiguientes partes del presente informe se trata de aclarar en mayor medida qué es lo que induce a los países a tratar de lograr una "integración profunda" mediante los ACP, cuáles son las esferas de política abarcadas y de qué manera operan en la práctica esas estrategias.

Notas finales

- 1 El multilateralismo en las relaciones internacionales se define como la existencia de múltiples países que trabajan de forma concertada sobre cuestiones específicas o generales. Los primeros ejemplos modernos de multilateralismo datan de comienzos de la Europa del siglo XIX, con la creación de un concierto europeo después de las guerras napoleónicas, y luego del período transcurrido entre la primera y la segunda guerras mundiales, con la creación de la malhadada Sociedad de Naciones. Sin embargo, se considera en general que los ejemplos modernos de multilateralismo de mayor éxito son el sistema de las Naciones Unidas, las instituciones de Bretton Woods y el GATT/OMC, cuyos orígenes son, en todos los casos, los intentos de reconstruir el sistema internacional tras la devastación de la Segunda Guerra Mundial y el fracaso de la Sociedad de Naciones.
- 2 Un ejemplo temprano es el tratado de Methuen firmado en 1703 entre Inglaterra y Portugal, que, entre otras cosas, determinaba que los vinos portugueses que importara Inglaterra estarían sujetos a un derecho un tercio inferior que los vinos importados de Francia, y que las prendas de vestir de lana inglesa que importara Portugal entrarían en el país libres de derechos.
- 3 Son ilustrativas las leyes de navegación adoptadas por Inglaterra en 1712, cuya finalidad explícita era restringir la utilización de embarcaciones extranjeras entre Inglaterra y sus colonias y conseguir mercados coloniales para los fabricantes ingleses, así como otorgar monopolios a proveedores coloniales de productos básicos (Dickerson, 1951).
- 4 El hecho de que la revolución americana estallara en parte como consecuencia del resentimiento colonial respecto de las restrictivas leyes de navegación fue otro factor que contribuyó a la desaparición del sistema y al apoyo creciente al libre comercio a comienzos del siglo XIX.
- 5 Por ejemplo, los conflictos entre Francia e Italia (1886-1895), Francia y Suiza (1892-1995), Rusia y Alemania (1893-1994), España y Alemania (1894-1899) y Rumania y el imperio austrohúngaro (1886-1893).
- 6 La expresión "empobrecimiento del vecino" (beggar-thy-neighbour) describe, en economía, las políticas que tratan de beneficiar a un país a expensas de otros.
- 7 En 1933, ya se habían adherido también al pacto Bélgica, Luxemburgo y Finlandia.
- 8 Una gráfica clave en este cambio de la política comercial de los Estados Unidos hacia una mayor liberalización y cooperación en el comercio fue Cordell Hull, Secretario de Estado de los Estados Unidos durante gran parte de la presidencia de Roosevelt, que insistía incansablemente en su convicción de que "con frecuencia, lo que causaba las guerras era la rivalidad económica injustamente administrada" y que si el mundo "pudiera conseguir que el comercio fluyera más libremente, en el sentido de que hubiera menos discriminaciones y obstrucciones, unos países no se sentirían terriblemente celosos de otros y podría aumentar el nivel de vida de todos los países" (Irwin y otros, 2008).
- 9 En parte, estos acuerdos regionales fracasaron porque se basaban en una forma regional de sustitución de las importaciones que provocó un conflicto inevitable sobre la desviación del comercio – cada uno de sus miembros deseaba contar con un mercado regional para sus propias ramas de producción ineficientes, pero no estaba dispuesto a comprar los sustitutos caros o de escasa calidad de sus socios –, y porque no existía la determinación política de la CEE, que inició su andadura con el objetivo primordial de consolidar la paz en la región (Pomfret, 2006).
- 10 Bulgaria, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, la República Checa, la República Eslovaca y Rumania.
- 11 Los miembros fundadores del APEC eran Australia, Brunei Darussalam, el Canadá, los Estados Unidos, Filipinas, Indonesia, el Japón, Malasia, Nueva Zelandia, la República de Corea, Singapur y Tailandia.
- 12 En economía, un hecho sucinto es una presentación simplificada de una constatación empírica común.
- 13 La base de datos es de dominio público. Para consultar los documentos contenidos en la base de datos, véase el Sistema de Información sobre los Acuerdos Comerciales Regionales (SI-ACR) de la OMC, disponible en <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>.
- 14 En los cuadros recapitulativos de la base de datos gráfico el número total de acuerdos "reales".
- 15 Por ejemplo, en el sitio Web "bilaterals.org" (consultado el 17 de enero de 2011) se indica que facilita información sobre "todo cuanto no ocurre en la OMC". La Tuck School of Business de la Universidad de Dartmouth también cuenta con una base de datos mundiales sobre los acuerdos comerciales preferenciales en la que pueden efectuarse búsquedas, disponible en http://www.dartmouth.edu/~tradedb/trade_database.html, consultada el 14 de enero de 2011. Entre las bases de datos sobre los acuerdos comerciales preferenciales con una clara orientación regional figuran las del Banco Interamericano de Desarrollo, disponible en <http://www.iadb.org/dataintal/Default.aspx>, consultada el 17 de enero de 2011, y la del Banco Asiático de Desarrollo, disponible en <http://aric.adb.org/ftatrends.php> respecto de las tendencias de los acuerdos comerciales preferenciales, y <http://aric.adb.org/indicator.php> respecto de los datos comerciales por países y agrupaciones de países, consultada el 17 de enero de 2011. Los autores de estudios empíricos suelen crear sus propios conjuntos de datos actualizados utilizando varias de esas fuentes. Véase, por ejemplo, Hufbauer y Schott (2009), información actualizada por Baldwin y Jaimovich (2010).
- 16 Véase también Freund y Ornelas (2010), que observan las mismas pautas, aunque con una versión ampliada de la base de datos de acuerdos comerciales preferenciales notificados de la OMC y, por consiguiente, ofrecen cifras ligeramente distintas sobre el número medio de miembros de acuerdos comerciales regionales a lo largo del tiempo.
- 17 Se encontrará el desglose de los acuerdos comerciales preferenciales por grupos de países (desarrollados y en desarrollo) y regiones en el cuadro B.1, en la subsección B.2 b) *infra*.
- 18 Véase el sitio Web de la ASEAN en <http://www.aseansec.org/19585.htm>, consultado el 19 de noviembre de 2010.
- 19 Ciertamente, el contenido de los acuerdos comerciales preferenciales es importante: la mayor parte de los acuerdos de la CEI solamente comprenden las mercancías, en tanto que un determinado número de acuerdos asiáticos comprenden las mercancías y los servicios. La cuestión de una integración más profunda, especialmente en relación con la tendencia creciente a la internacionalización de las redes de producción, se analiza más detalladamente en la sección D *infra*.

- 20 Mientras que se conoce con bastante certidumbre el número de acuerdos comerciales preferenciales en vigor, sobre todo si han sido notificados a la OMC, las cifras referentes a los acuerdos que se están negociando o que se han firmado dependen en gran medida de si las partes de dichos acuerdos han hecho pública esa información. La información de que se dispone sobre este tipo de acuerdos es, pues, menos completa.
- 21 Asimismo, el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica abarcará una parte importante del comercio mundial.
- 22 La declaración sobre la integración del COMESA, la CAO y la SADC hecha en la Cumbre Tripartita el 22 de octubre de 2008 en Kampala (Uganda), con el objetivo último de constituir un mercado común africano para 2028 podría anticipar la inversión de esta tendencia. Véase, por ejemplo, SADC Today, volumen 11, N° 3, de diciembre de 2008 en <http://www.sardc.net/editorial/sadctoday/view.asp?vol=720&pubno=v11n3>, consultado el 3 de marzo de 2011.
- 23 Se encontrará una sinopsis de las razones estratégicas por las que los países deciden integrarse a través de acuerdos comerciales, comprendidos los acuerdos interregionales, en Ravenhill (2008:2010). Véanse otros ejemplos en el recuadro 1 de la sección C, que presenta estudios de casos sobre la base de la información recogida en el contexto de los exámenes de las políticas comerciales de la OMC.
- 24 Freund y Ornelas (2010) muestran que no hay tanta diferencia entre las uniones aduaneras y los ALC si, por ejemplo, se calcula el número medio de interlocutores comerciales por Miembros de la OMC. Los autores constatan que los participantes en ALC tienen actualmente alrededor de nueve socios Miembros de la OMC en promedio, frente a seis en el caso de las uniones aduaneras. La media relativamente alta de estos últimos se debe al hecho de que la UE, que es uno de los mayores acuerdos comerciales preferenciales, es una unión aduanera.
- 25 La exclusión de productos es más frecuente en los acuerdos comerciales preferenciales notificados en virtud de la Cláusula de Habilitación, que no están sujetos a una disposición similar. A efectos del análisis, los acuerdos que comprenden únicamente un número determinado de productos o sectores se denominan "acuerdos de alcance parcial" en el gráfico B.4.
- 26 La lista de "productos excluidos" se confecciona clasificando los productos que no reciben trato arancelario preferencial en el primer año de aplicación del acuerdo.
- 27 Por ejemplo, de todos los productos agrícolas y alimenticios representados en 20.915 líneas arancelarias registradas en la muestra, alrededor del 27 por ciento están excluidos de las concesiones arancelarias. En cambio, sólo cerca del 1 por ciento de los productos manufacturados (mayoritariamente productos de alta intensidad de mano de obra como el calzado y los textiles) están excluidos en los acuerdos comerciales preferenciales respectivos. Este modelo sectorial puede atribuirse al hecho de que los productos agrícolas son productos sensibles en estos países, estrechamente vinculados con el proceso de la economía política interna (Grossman y Helpman, 1995).
- 28 En su examen de los compromisos asumidos por 36 Miembros de la OMC respecto del modo 1 (suministro transfronterizo) y el modo 3 (presencia comercial), Roy y otros (2007) indican que los compromisos contenidos en los acuerdos comerciales preferenciales suelen ir mucho más allá que los contraídos en el marco del AGCS.
- 29 Entre los acuerdos entre exportadores de servicios importantes – aparte de los acuerdos de integración europea – cabe señalar, por ejemplo, el TLCAN y los acuerdos entre los Estados Unidos y Australia, entre el Japón y Suiza, entre Singapur y los Estados Unidos, entre China y Singapur y entre China y Hong Kong, China.
- 30 Las cifras relativas a la participación que figuran en esta subsección difieren algo de las incluidas en el cuadro B.8, pero los datos no son estrictamente comparables. En esta sección se incluyen únicamente los regímenes recíprocos, mientras que en el cuadro B.8 se incluyen los regímenes recíprocos y no recíprocos. Además, el cuadro B.8 se basa en los datos comunicados por 20 países, mientras que las participaciones se basan en todos los que presentan informes disponibles en la base de datos COMTRADE. Sin embargo, las participaciones en ambas secciones son de una magnitud más o menos análoga.
- 31 Véase la sección B.3. El gráfico sólo abarca los acuerdos recíprocos; se excluye el comercio realizado en el marco de esquemas de preferencias no recíprocos. Si se incluyen estas últimas preferencias, la proporción del comercio (incluido el comercio interno de la UE) entre países con algún tipo de relación preferencial asciende a cerca de dos tercios del comercio mundial (véase el cuadro 1 del Apéndice).
- 32 Para una estimación del margen de costo medio relacionado con el cumplimiento de las prescripciones en materia de normas de origen, véase, por ejemplo, François y Manchin (2007).
- 33 Para un examen más amplio de esos datos, véase Carpenter y Lendle (2010).
- 34 En la muestra de esos 20 países la UE y sus 27 miembros cuentan como uno. A lo largo del examen se dan cifras tanto con inclusión como con exclusión del comercio interno de la UE.
- 35 En el caso de algunos países los datos sobre el comercio y/o los aranceles corresponden al año 2006, 2007 ó 2009, según los datos de que se disponga.
- 36 Si en una subpartida del SA sólo algunos aranceles son nulos, el cálculo de promedios a nivel de 6 dígitos del SA subestimaría la proporción de importaciones con derechos NMF nulos, lo que a su vez implicaría una sobreestimación de la proporción de importaciones preferenciales. Por ejemplo, si se utilizan datos a nivel de línea arancelaria, la proporción de importaciones con derechos NMF nulos es del 57 por ciento en el caso de la UE y del 43 por ciento en el de los Estados Unidos (véanse el cuadro 8 del Apéndice estadístico). En cambio, si se utilizan aranceles medios a nivel de 6 dígitos del SA, esas proporciones descienden al 46 por ciento en el caso de la UE y al 37 por ciento en el de los Estados Unidos.
- 37 El WITS es un programa informático desarrollado por el Banco Mundial en colaboración con diversas organizaciones internacionales, entre ellas la UNCTAD, el ITC, la OMC y la División de Estadística de las Naciones Unidas. El WITS da acceso a importantes compilaciones de datos sobre comercio internacional, aranceles y medidas no arancelarias. Véase <http://wits.worldbank.org/wits>.
- 38 No se muestra si el tipo preferencial es un tipo nulo o sólo un tipo reducido. Ahora bien, son mucho más frecuentes los tipos preferenciales nulos que los tipos reducidos.
- 39 El margen preferencial (en los cuadros "MP") es la diferencia entre el tipo preferencial más bajo aplicable y el tipo NMF. El margen preferencial medio ponderado en función del comercio puede calcularse, simplemente, dividiendo la reducción de los derechos por el comercio total; se entiende por "reducción de los derechos" la diferencia entre los

- derechos NMF aplicables de no existir preferencias y los derechos aplicables con plena utilización de las preferencias. Las corrientes comerciales preferenciales pueden resultar ligeramente sobreestimadas, ya que en el análisis se supone que se utilizan totalmente las preferencias, lo que no siempre ocurre. Por otro lado, los datos no abarcan el comercio preferencial en el marco de regímenes contingentarios, incluidos regímenes contingentarios preferenciales, lo que da lugar a una subestimación de las corrientes comerciales preferenciales. Hay varias otras razones por las que las estimaciones mostradas pueden no ser siempre exactas. Aunque es probable que el margen de error sea muy pequeño en el caso de las cifras agregadas, los resultados más detallados deben interpretarse con prudencia, ya que pueden depender en gran medida, por ejemplo, de los equivalentes *ad valorem* estimados con respecto a productos individuales.
- 40 En muchos países existen aranceles NMF elevados con respecto a productos que no son objeto de frecuente comercio, a menudo precisamente por esos aranceles elevados u otros obstáculos a su comercio.
- 41 En este contexto, "global" implica que el promedio se calcula sobre la base de los 20 países importadores incluidos en el examen con relación a la totalidad de sus interlocutores comerciales.
- 42 Si se incluye el comercio interno de la UE, el arancel medio global ponderado en función del comercio se reduce en dos puntos porcentuales (de alrededor del 3,5 por ciento al 1,5 por ciento).
- 43 Si se incluye el comercio interno de la UE, las cifras correspondientes son las siguientes: el 64 por ciento del comercio mundial se realiza con países a los que se otorgan preferencias y alrededor de la mitad de ese porcentaje (el 30 por ciento del comercio total) es preferencial.
- 44 Singapur aplica un derecho NMF nulo a todos los productos, excepto unas cuantas bebidas alcohólicas, que suelen entrar con franquicia arancelaria en el marco de ACP. Véase el cuadro 1 del Apéndice, en el que figuran datos de Singapur y de otros países específicos.
- 45 Naturalmente, esa suposición no es realista, ya que las corrientes comerciales variarían si no hubiera preferencias. No obstante, procediendo de esa manera se puede calcular una estimación teórica de los "derechos ahorrados" como consecuencia de acuerdos preferenciales.
- 46 El margen preferencial medio ponderado en función del comercio representa el margen medio con respecto a todas las exportaciones o importaciones, y no el margen medio con respecto al comercio preferencial. No obstante, este último se puede calcular fácilmente dividiendo los derechos ahorrados por el comercio preferencial. A nivel global (excluido el comercio interno de la UE), el margen preferencial medio ponderado en función del comercio es del 1,0 por ciento, pero el margen medio correspondiente al comercio preferencial (que es el 16 por ciento del comercio total) es del 6,0 por ciento.
- 47 Los datos se basan en las importaciones procedentes de los interlocutores comerciales (datos "espejo"). Como el conjunto de datos sólo incluye las importaciones procedentes de 20 países, no quedan incluidas todas las exportaciones de los 30 países enumerados. En conjunto, queda cubierto el 89 por ciento aproximadamente de las exportaciones. En el cuadro 8 del Apéndice estadístico puede verse la cobertura de los distintos países. Todos los indicadores se calculan utilizando los datos disponibles y no se ajustan en función del grado de cobertura de los datos. Cabe también recordar que se centra la atención únicamente en el margen preferencial con que se encuentran los distintos exportadores, sin tener en cuenta las condiciones de acceso a los mercados de los productos competidores procedentes de terceros países, cosa que sí se hace en la sección D (véase el recuadro D.1), en la que se calculan los márgenes de preferencia "ajustados en función de la competencia" como la diferencia en puntos porcentuales entre el promedio ponderado (en función de los porcentajes de comercio en el mercado que otorga la preferencia) de los tipos arancelarios aplicados al resto del mundo y el tipo preferencial aplicado al país beneficiario.
- 48 La mayoría de las exportaciones de la República bolivariana de Venezuela no se realizan en condiciones preferenciales y están sujetas a aranceles NMF bajos. Se trata principalmente de exportaciones de petróleo crudo destinadas a los Estados Unidos, sujetas a un arancel específico muy bajo (equivalente *ad valorem* inferior al 1 por ciento).
- 49 En el gráfico B.12 únicamente tienen importancia los regímenes de preferencias no recíprocas en los casos de Bangladesh, Cabo Verde, Haití, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maldivas, Samoa y el Senegal, aplicando como criterio que por lo menos el 40 por ciento de los derechos ahorrados estén relacionados con preferencias no recíprocas. Esas preferencias pueden verse erosionadas al cabo del tiempo a medida que los países destinatarios de las exportaciones se adhieren a más ACP. Véase la sección D.1, en la que se analiza la repercusión de la entrada de nuevos competidores que gozan de preferencias en el margen de preferencia de un exportador.
- 50 También en este caso cabe señalar que los datos sólo abarcan las exportaciones destinadas a los 20 principales importadores. Algunos países gozan de preferencias adicionales en mercados más pequeños de su región no comprendidos en el conjunto de datos; de ahí que el margen medio correspondiente a esos países pueda ser superior.
- 51 El comercio entre cada par de países y en cada dirección se clasifica como si perteneciera a un régimen específico. A tales efectos, cuando hay preferencias coincidentes se tiene en cuenta el sistema más generoso. No obstante, en el conjunto de datos están incluidas todas las preferencias existentes y se supone que se utiliza el mejor tipo arancelario aplicable a cada producto.
- 52 Debe recordarse que el conjunto de datos únicamente abarca las importaciones procedentes de los cuatro principales miembros de la ASEAN (Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia).
- 53 Es por lo que ese indicador es 100 para el régimen NMF y 0 para el comercio interno de la UE. Debe también recordarse que los tipos preferenciales en el marco de ACP suelen ser nulos en vez de tipos simplemente reducidos.
- 54 Aun cuando la proporción de comercio no preferencial sea muy baja, un régimen preferencial podría sin embargo contener muchas exenciones con respecto a productos que no sean objeto de un gran volumen de comercio (por ejemplo, debido a aranceles elevados). Cabe citar como ejemplo el ALC entre la UE y Suiza, que excluye muchos productos agrícolas.
- 55 En otras palabras, los regímenes recíprocos representan 0,9 puntos porcentuales de un margen preferencial global ponderado en función del comercio del 1 por ciento, en tanto que los regímenes no recíprocos sólo representan 0,1 puntos porcentuales. En el cuadro 11 del Apéndice estadístico se facilitan cifras individuales con respecto a los 20 países importadores contenidos en el conjunto de datos. En general, con excepción del Japón, son mucho más importantes las preferencias recíprocas otorgadas. En el Apéndice, además del porcentaje de derechos ahorrados como consecuencia de los regímenes recíprocos (el 88 por ciento), se facilita

- también el porcentaje del comercio preferencial correspondiente al comercio preferencial recíproco, que es algo más bajo aunque sigue siendo elevado (el 77 por ciento).
- 56 A efectos de este cálculo, se consideran países desarrollados ("Norte") los siguientes países y territorios: Andorra, Australia, el Canadá, los Estados Unidos, Gibraltar, Islandia, las Islas Feroe, el Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Suiza (con Liechtenstein) y la UE y sus miembros. Los países restantes se consideran países en desarrollo ("Sur") o PMA. La categoría "Sur" sólo comprende los países en desarrollo que no son PMA; los PMA figuran por separado. Hay coincidencias entre los países ACP y los PMA. Los PMA no aparecen como importadores porque ninguno de los 20 importadores incluidos en el conjunto de datos es un PMA. Cabo Verde, aunque no es ya PMA, se ha incluido en la lista de PMA porque sigue gozando de las preferencias otorgadas a los PMA.
 - 57 El panorama es similar dentro de la UE. Los productos agrícolas tienen márgenes ponderados en función del comercio bastante superiores al 10 por ciento. Otros sectores con márgenes elevados son el de los textiles y el calzado (9 por ciento) y el del material de transporte (8 por ciento). Hay una proporción bastante elevada de comercio con respecto a la cual no se dispone de datos sobre los derechos, debido principalmente a la aplicación de aranceles específicos. Ello significa que es probable que el margen ponderado en función del comercio esté subestimado. En los datos quedan reflejadas las importaciones realizadas en el marco de regímenes contingentarios.
 - 58 Para un examen más extenso, véase Keck y Lendle (2011).
 - 59 En el caso de la UE, pueden extraerse de Eurostat datos sobre las importaciones desagregados por posibilidad de acogerse a las preferencias y por regímenes de importación, que a continuación se comparan con los datos correspondientes sobre los aranceles NMF y los aranceles preferenciales de la base de datos TARIC (mediados de 2008). En cuanto a los Estados Unidos, pueden obtenerse de la USITC datos sobre las importaciones igualmente desagregados, que a continuación se comparan con el Arancel de los Estados Unidos para 2008 y se complementan con datos de otras fuentes, en particular MacMap.
 - 60 Se considera que una importación tiene derecho a una determinada preferencia si, con arreglo al Arancel, el producto procedente del país exportador puede recibir esa preferencia. Véase también, por ejemplo, Dean y Wainio (2006). Se tienen en cuenta las exenciones con respecto a países y productos específicos.
 - 61 Las tasas de utilización de las preferencias (TUP) pueden agregarse por exportadores y productos de diferentes maneras con el fin de determinar las tasas medias de utilización. En primer lugar, las tasas medias de utilización "por valor de las importaciones" se ponderan en función del valor de las importaciones preferenciales dividido por el valor de las importaciones con derecho a preferencias. En segundo lugar, las tasas medias de utilización "por derechos de importación" se ponderan en función de los derechos ahorrados con respecto a las importaciones preferenciales divididos por los derechos que podrían ahorrarse con respecto a todas las importaciones con derecho a preferencias. Por último, se calcula el promedio simple de las tasas de utilización como el promedio de todas las tasas de utilización observadas a nivel producto-exportador. Esta última medida es un tanto problemática, ya que, para obtener la proporción real de transacciones de importación con utilización de preferencias, los promedios simples sólo deben determinarse a partir de transacciones individuales, no a partir de combinaciones producto-exportador. Así pues, el promedio simple suele presentar un sesgo al alza, ya que en muchas transacciones pequeñas no se utilizan las preferencias.
 - 62 Cuando se utiliza la TUP en la UE y los Estados Unidos (calculada como se indica en la nota de pie de página 47 *supra*) como variable dependiente, los valores van de 0 a 100 por ciento. El conjunto de datos utilizado contiene unas 126.000 observaciones con respecto a la UE y unas 38.000 con respecto a los Estados Unidos. El 42 por ciento de las observaciones relativas a la UE muestra utilización nula y un 18 por ciento utilización plena. En el caso de los Estados Unidos ocurre exactamente lo contrario, lo que implica alrededor de un 40 por ciento de observaciones sin censura en conjunto. Por otra parte, a falta de datos sobre el nivel de las transacciones, los autores obtienen como sustituto (aproximado) un indicador 0/1 sobre la utilización de preferencias utilizando las corrientes preferenciales totales y las corrientes en régimen NMF totales a nivel de producto-país. Esa transformación de los datos eleva el número de observaciones a más de 175.000 en el caso de la UE y a 53.000 en el de los Estados Unidos. No obstante, hay que tener presente que esas observaciones se basan en un conjunto de transacciones individuales cuyo número se desconoce. Se comprueban los efectos por productos específicos y por regímenes específicos.
 - 63 Los resultados cambian poco cuando se suprimen las observaciones extremas, es decir, las observaciones con márgenes preferenciales muy grandes (> 50 por ciento) o corrientes de importación muy pequeñas (< 10.000 dólares o euros) o de ambos tipos. Hay una serie de estudios que obtienen resultados similares que revelan que las tasas de utilización de preferencias son por lo general bastante altas y varían positivamente según el tamaño de las exportaciones y los márgenes preferenciales. Véase, por ejemplo, Hakobyan (2011), Dean y Wainio (2006), Manchin (2005), Candau y Sebastien (2005) y Brenton y Ikezuki (2004). No obstante, la mayoría de los trabajos existentes se centran en un régimen de preferencias específico. El principal inconveniente de determinar las tasas de utilización con respecto a regímenes específicos es que pueden dar la impresión errónea de que su utilización global es baja, aun cuando puedan utilizarse mucho más si no existe un esquema alternativo. En cambio, Keck y Lendle (2011) tienen en cuenta todo el conjunto de regímenes preferenciales de la UE y los Estados Unidos.
 - 64 Las empresas participantes en la encuesta, realizada en varios países, pertenecían principalmente a los sectores de los productos electrónicos (33 por ciento), los automóviles (21 por ciento) y los textiles y prendas de vestir (17 por ciento). Las empresas restantes eran exportadores de productos químicos y farmacéuticos, metales y maquinaria, y productos alimenticios elaborados.
 - 65 Japón, China, la República de Corea, Filipinas, Singapur y Tailandia.
 - 66 Chile, Colombia, México y Panamá.
 - 67 Véase también el cuadro B.3.
 - 68 Todos los productos comprendidos en las secciones del SA 10 y 21 tienen derechos NMF nulos tanto en la UE como en los Estados Unidos, por lo que se omiten esas secciones.
 - 69 Ahora bien, podría también reflejar un sesgo de autoselección si una gran proporción de las empresas de esos países contenidas en la muestra pertenecieran al sector de productos electrónicos.
 - 70 Se refiere a cambiar la ruta de las mercancías de manera que, en los casos en que los ACP no constituyen uniones aduaneras –los miembros mantienen sus propios aranceles exteriores–, las importaciones de un determinado producto entren en el país con el derecho de importación mínimo

aplicado al producto en cuestión y se reexporten a otros países parte en el ACP.

- 71 Determinado con relación al coste o precio unitario.
- 72 Por ejemplo, en el ALC entre los Estados Unidos y el Canadá la producción de queso curado obtenido de leche fresca no confiere origen (Krishna y Krueger, 1995).
- 73 Por ejemplo, en el caso de las importaciones americanas de prendas de vestir en el marco del TLCAN sólo se otorga trato preferencial si cada etapa de la transformación de la materia prima en la prenda de vestir acabada se ha realizado en el territorio abarcado por el Tratado (Krishna y Krueger, 1995).
- 74 En el caso del comercio de servicios, en las disposiciones de los ACP se ha tratado sobre todo de establecer el origen de los proveedores de servicios, ya que la necesidad de proximidad física entre los productores y los consumidores de servicios implica una fuerte vinculación entre el servicio y su

proveedor. Por ejemplo, en los ACP se exige a menudo que, para poder beneficiarse de las concesiones, las empresas estén constituidas con arreglo a las leyes de uno de los países parte y las personas físicas sean ciudadanos o residentes de uno de esos países. Como alternativa, se puede exigir que las empresas realicen "actividades comerciales sustantivas" en la región y se espera que las personas físicas tengan su "centro de interés económico" en ella. (Fink y Jansen, 2009).

- 75 Lo que se denomina en los estudios publicados "acumulación diagonal" (Estevadeordal y Suominen, 2004; Gasiorsek y otros, 2009); véase la sección C.
- 76 El porcentaje de empresas de Chile y México que tienen ALC con grandes países desarrollados (los Estados Unidos y la UE, entre otros) y consideran "restrictivas" las normas de origen es mayor que en el caso de Colombia y Panamá.

C. Causas y efectos de los ACP: ¿se trata sólo de preferencias?

Numerosas obras de ciencias económicas y políticas versan sobre las causas y los efectos de los ACP, y, en particular, la forma en que las medidas en frontera, como los aranceles, afectan a las corrientes comerciales entre los países pertenecientes o no a esos acuerdos. Esas publicaciones, que tratan de lo que se suele denominar el “análisis clásico de los ACP”, se examinan a fondo en las secciones C.1 y C.2. Sin embargo, muchos acuerdos regionales concertados recientemente han ido más allá de las medidas en frontera e incluyen formas más profundas de normas e instituciones que solo pueden entenderse en parte mediante el análisis clásico del comercio preferencial. En la sección C.3 se examinan los motivos económicos –y las cuestiones fundamentales– que hay detrás de esos acuerdos de integración más profundos.

Índice

1. Motivos para formalizar ACP	94
2. Aspectos económicos típicos de los ACP	100
3. Más allá del análisis clásico	110
4. Conclusiones	114
Apéndice técnico: Efectos sistémicos de los ACP	118

Constataciones principales

- Los ACP abarcan actualmente un mayor número de cuestiones –más allá de los aranceles– y entrañan arreglos institucionales más estructurados.
- Las redes mundiales de producción incrementan la demanda de acuerdos profundos, que aportan gobernanza en una gama de cuestiones reglamentarias fundamentales para el buen funcionamiento de las redes.
- Los acuerdos de integración profunda pueden ser un complemento antes que un sustituto del proceso de integración mundial.
- La teoría económica tiene que ir más allá del análisis clásico de los ACP basado en la creación de comercio y la desviación del comercio, que se centra en las repercusiones de los aranceles preferenciales.

1. Motivos para formalizar ACP

Los economistas y los especialistas en ciencias políticas han identificado varias justificaciones de los ACP; a continuación se ofrece una breve reseña de ellas.

(a) Neutralización de las políticas comerciales de empobrecimiento del vecino

Los economistas han reconocido desde hace mucho que las políticas comerciales pueden surtir efectos de "empobrecimiento del vecino" (beggar-thy-neighbour). Las medidas comerciales proteccionistas pueden en efecto resultar atractivas en el plano unilateral y destructivas a nivel multilateral. Concretamente, el problema del empobrecimiento del vecino está basado en la idea de que las decisiones sobre política comercial de un país repercuten en el bienestar de otro país por conducto de una externalidad internacional (o sea, un efecto transfronterizo). En las obras de economía se han resaltado dos efectos principales vinculados a la política comercial: el efecto en la relación de intercambio y el efecto de reubicación de la producción, que se analizan más a fondo a continuación. Independientemente de la forma en que la política comercial de un país afecte a sus interlocutores comerciales, un acuerdo comercial es un medio de neutralizar los efectos transfronterizos negativos.

El argumento principal del enfoque basado en la relación de intercambio (o enfoque tradicional) es que los países que tienen poder de mercado (es decir, que pueden influir en su propias relaciones de intercambio) no pueden resistir la tentación de actuar en forma no cooperativa. Como ha señalado Johnson (1953), cada país establece su política comercial con el objetivo de mejorar su relación de intercambio (es decir, reducir los costos de sus importaciones en relación con sus exportaciones) y aumentar su renta nacional.¹ Sin embargo, el equilibrio no cooperativo (Nash) resultante es ineficiente, ya que las medidas unilaterales de potenciación de la relación de intercambio de cada país se cancelan mutuamente. Las políticas comerciales más restrictivas por parte de todos los países tienen escasos efectos netos en la relación de intercambio, pero dan lugar a una contracción de los volúmenes de comercio que reduce el bienestar global, una situación que se denomina el Dilema del Prisionero inducido por la relación de intercambio (Bagwell y Staiger, 1999).

Es posible que el efecto en la relación de intercambio no sea la única externalidad pertinente vinculada a la política comercial. También es posible que la política comercial trate de aumentar la producción en un sector en detrimento de la producción extranjera mediante un cambio de los precios relativos, a lo que se denomina el "efecto de reubicación de la producción" (Venables, 1987). Al igual que el Dilema del Prisionero con respecto a la relación de intercambio², si todos los gobiernos eligen políticas comerciales destinadas a atraer más producción, ningún gobierno realmente lo logra. En situación de equilibrio, la producción no se reubica de unos países a otros, sino que el comercio disminuye en respuesta al aumento de las medidas comerciales restrictivas. Dicho de otra forma, los países se ven inmersos en un Dilema del Prisionero con respecto a la reubicación de la producción.

Esas situaciones de ausencia de cooperación pueden evitarse mediante un acuerdo comercial entre los países que les anime a cooperar en lugar de actuar de forma unilateral.³ Una cuestión importante es si ese acuerdo debe concertarse en el plano regional o en el multilateral. Los estudios de Bagwell y Staiger (2003) y Ossa (2010) indican que un acuerdo comercial multilateral basado en normas sencillas que permitan a los países coordinar las reducciones arancelarias y otorgar acceso a los mercados con carácter recíproco es la mejor opción para neutralizar las externalidades negativas (de la relación de intercambio o de la reubicación de la producción).

Si existe un acuerdo comercial multilateral como el GATT/OMC, no hay justificación para firmar un ACP⁴ y los Miembros de la OMC tendrían escasos incentivos para formalizar ACP a fin de resolver ese tipo de problemas de coordinación.⁵ Ahora bien, en ausencia de una cooperación comercial multilateral, es posible que los países traten de concertar un acuerdo preferencial para limitar los efectos transfronterizos vinculados a la política comercial.

(b) Mejora de la credibilidad

Aparte de evitar la tentación de adoptar políticas comerciales de "empobrecimiento del vecino", los acuerdos preferenciales también pueden servir de instrumentos para impedir que los gobiernos pongan en práctica políticas de "empobrecimiento propio". Con ello se quiere decir que un gobierno podría optar por "atarse las manos" y comprometerse con la apertura comercial mediante un acuerdo internacional con objeto de prevenir una inversión futura de la política que pueda resultar conveniente a corto plazo, pero ineficiente a largo plazo. Dicho de otro modo, el gobierno comprende que un acuerdo puede ayudarle a contraer compromisos de política más creíbles que los que podría asumir de otra forma.

Concretamente, un gobierno podría firmar un ACP para resolver algún tipo de problema de incompatibilidad temporal.^{6,7} Los diferentes mecanismos por los que una política comercial temporalmente incompatible puede dar lugar a ineficiencias se han puesto de relieve en una serie de estudios (Staiger y Tabellini, 1987; Matsuyama, 1990; Amin, 2003). En esos modelos, el gobierno quiere utilizar una política comercial discrecional para aumentar el bienestar social (por ejemplo, en respuesta a un suceso imprevisto, para permitir la protección temporal de una industria naciente, etc.). Sin embargo, la utilización de una política comercial puede alterar el comportamiento normal de los participantes en una economía ya que los agentes pueden prever el cambio de política y reaccionar de una manera que reduzca el impacto de esa política para ellos. El gobierno no podrá utilizar entonces la política comercial discrecional como pretendía en un principio, lo que da lugar a una política comercial socialmente ineficiente.

Se plantean problemas semejantes de credibilidad cuando un gobierno se ve sometido a presiones políticas de grupos de intereses nacionales que quieren asegurar su protección (Maggi y Rodríguez-Clare, 1998). La existencia de restricciones a las importaciones beneficiará a los productores que compiten con las importaciones y desviará inversiones de otras actividades económicas. El costo de esa distorsión puede ser cuantioso a la larga, pero a corto plazo la presión nacional del sector que compete con las importaciones llevará a los responsables de formular las

políticas a establecer un alto nivel de restricciones. En tales circunstancias, Maggi y Rodríguez-Clare (1998) señalan dos razones por las que un gobierno podría desear firmar un ACP: en primer lugar, para minimizar las costosas distorsiones a largo plazo que supone la protección a un sector organizado políticamente, cuando el país no cuenta con una ventaja comparativa y es improbable que la obtenga en el futuro; y, en segundo lugar, para evitar un retraso costoso del proceso de ajuste del sector en decadencia que recurre a la protección del gobierno.

Estos resultados teóricos contienen un corolario normativo bien definido: los gobiernos deben contraer compromisos vinculantes en materia de política comercial en relación con su comportamiento futuro. Un acuerdo comercial no solo facilitará la cooperación normativa, como se ha subrayado antes, sino que podría desempeñar precisamente esa función de compromiso, pues reduce o elimina el poder discrecional del gobierno signatario para fijar aranceles, y aumenta los costos de recurrir al proteccionismo comercial unilateral, lo que constituye una forma de hacer cumplir los compromisos nacionales con una política de apertura comercial que potencia el bienestar.⁸

Una cuestión importante es si un ACP puede aportar más credibilidad que un tratado multilateral –es decir, si un Miembro de la OMC optaría por firmar un ACP para mejorar aún más la credibilidad de su política a ojos del sector privado–. Una de las posibilidades es que un país pueda ser demasiado pequeño en los mercados mundiales para que otros países se preocupen por sus violaciones del GATT/OMC, mientras que un país que tiene acceso preferencial a ese país tiene un interés especial en garantizar que se mantenga ese acceso preferencial. Esa puede ser una de las razones por las que un país que pretenda comprometerse mediante un acuerdo comercial –y aumentar así su credibilidad ante su propio sector privado– podría plantearse de forma natural un ACP además de los compromisos en el marco del GATT/OMC.

(c) Otros motivos económicos

Hay varias otras razones económicas por las que los países optan por concertar acuerdos comerciales preferenciales; algunas de ellas reflejan los motivos analizados *supra* y otras se denominan a veces motivos “no tradicionales” (Fernández y Portes, 1998). A continuación se ofrece una breve reseña de esas razones. Algunas son aumentar el tamaño del mercado, aumentar la previsibilidad de las políticas, enviar una señal de apertura a los inversores y lograr compromisos más profundos, pero también hay otras.

El aumento del tamaño del mercado puede ser una razón para establecer ACP porque permite a las empresas de los Estados signatarios explotar las economías de escala y obtener una ventaja relativa sobre las empresas competidoras excluidas. Además, el acceso a mercados más grandes puede aumentar el atractivo de un país como destino de la inversión extranjera directa (IED). Ambas razones tienen especial validez en el caso de economías pequeñas, lo que puede servir para explicar por qué esos países aceptan otorgar concesiones en otras cuestiones más polémicas, como los derechos de propiedad intelectual o las normas ambientales, al negociar ACP con grandes economías.

Un aspecto relacionado con las cuestiones de incompatibilidad temporal que se examinan *supra* es que también puede firmarse un acuerdo comercial para reducir la incertidumbre sobre la política comercial futura y transmitir así una importante señal a los inversores. Como las administraciones futuras pueden tener preferencias de política que se desvíen de las de la administración actual, un gobierno podría firmar un ACP para tratar de dejar bien establecidas sus políticas (por ejemplo, una política comercial que favorece la apertura) y reducir la probabilidad de que puedan ser invertidas. De esa forma el gobierno resuelve no tanto la cuestión de la credibilidad de la política sino la de la previsibilidad de la política (Fernández y Portes, 1998).

Es posible que a un país que tenga una reputación de proteccionismo le resulte particularmente útil indicar su buena disposición a orientarse hacia una política más liberal y favorable a las empresas. En este caso, las disposiciones concretas de un ACP revisten menos importancia que la demostración a los inversores de que el gobierno actual favorece la actividad empresarial. Otra posibilidad es que un gobierno desee concertar un ACP para dar una indicación de que su economía, o un sector concreto, son competitivos.

Los análisis económicos pasan por alto a menudo el simple hecho de que la política comercial se decide en un entorno político, y los gobiernos pueden enfrentarse a incentivos que se desvíen de las meras consideraciones de bienestar. No obstante, en algunas obras económicas recientes se ha hecho hincapié en la función que desempeñan los grupos de intereses especiales en la determinación de la política comercial.⁹ En pocas palabras, los grupos de interés procuran influir en las decisiones de los gobiernos y estos, a su vez, cambian los efectos en el bienestar de sus opciones de política comercial (por ejemplo, firmar o no firmar un ACP) por el apoyo político de los intereses especiales. En ese contexto político, la opción de firmar un acuerdo preferencial puede verse impulsada por los intereses de un grupo de presión organizado antes que por consideraciones de bienestar social (Grossman y Helpman, 1995).¹⁰

Un último argumento a favor de firmar un ACP se refiere a la necesidad de lograr una integración más profunda que vaya más allá de las medidas comerciales tradicionales (es decir, en frontera) como los aranceles (Lawrence, 1996). Esa integración más profunda puede exigir instituciones y niveles de coordinación política que pueden lograrse con más facilidad en el plano regional que en el multilateral.¹¹ Esa cuestión se abordará más a fondo en la sección C.3.

(d) Motivos políticos

La creación de ACP no puede entenderse por completo sin considerar el contexto político en el que se formalizan. Las ciencias políticas han ofrecido otras explicaciones de las razones por las que los Estados podrían concertar ACP, centrándose en particular en el papel de la integración política, las políticas internas, las formas de gobierno, las instituciones, la diplomacia o la influencia del poder y las ideas. Algunos de los argumentos “políticos” más importantes se analizan brevemente a continuación.

Desde hace mucho se ha considerado que los ACP desempeñan un papel fundamental en la integración política regional. Tal vez el mejor ejemplo de la era moderna haya

sido la formación de la Comunidad Europea (CE) en el decenio de 1950 que fue en su momento el ACP más importante del mundo y suscitó considerable atención entre los especialistas en ciencias políticas. En un principio, los "funcionalistas", inspirados por la lógica de la integración, subrayaron la importancia de los agentes burocráticos como motores principales de la integración, así como el proceso por el que las élites nacionales transfirieron lealtades a un nivel supranacional (Mitrany, 1943; Haas, 1958; Sandholtz y Zysman, 1989).

Se ha postulado que un efecto secundario de política impulsaría de forma incremental la integración de las "políticas de bajo nivel" (integración comercial) a las de "alto nivel" (integración política). Posteriormente, los especialistas en ciencias políticas rechazaron esa corriente de pensamiento "funcionalista" presentando pruebas empíricas que arrojaban dudas acerca de la magnitud de los efectos secundarios y contribuían a explicar el estancamiento del proceso de integración europeo. Los proponentes de una teoría "intergubernamentalista" sostuvieron que las preferencias nacionales eran más importantes para influir en el ritmo y el contenido de la integración política y económica, y dudaban de que hubiera habido una transferencia importante de control de los Estados miembros a las instituciones de la Comunidad (Hoffman, 1966; Moravcsik, 1998).

Para explicar el creciente número de acuerdos comerciales en otros lugares del mundo, los teóricos trataron de aplicar en primer lugar los modelos europeos de integración. Sin embargo, sus límites pronto se pusieron de manifiesto. La integración comercial fuera de Europa procedía con arreglo a pautas diferentes y no existía la integración política concomitante. Surgieron otras explicaciones estratégicas, entre ellas el deseo de aumentar la influencia en las negociaciones internacionales mediante la puesta en común de recursos (por ejemplo, la Comunidad del Caribe), véase Andriamananjara y Schiff (2001), o el objetivo de resistir la amenaza del comunismo en Asia sudoriental, fortaleciendo para ello la cooperación entre gobiernos con las mismas ideas (por ejemplo, la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental); véase un panorama general en Ravenhill (2008). Otro motivo estratégico para formalizar acuerdos comerciales regionales era contrarrestar el crecimiento de otros acuerdos regionales. Por ejemplo, muchos consideraron que el Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico era un intento de los Estados Unidos de transmitir a la Comunidad Europea un mensaje preventivo sobre el costo que supondría levantar una "Fortaleza Europa".

Las investigaciones actuales han demostrado que es más probable que las democracias formalicen ACP recíprocos (Mansfield y otros, 2002). Una explicación es que los gobiernos democráticos se sirven de los acuerdos comerciales como medio para indicar a sus electores que están poniendo en práctica políticas sensatas. Las investigaciones conexas analizan la forma en que los gobiernos calculan los costos y beneficios políticos de los ACP y en que sus votantes exigen a sus dirigentes políticos que rindan cuentas. La obra de Mansfield y otros (2007) sugiere que la decisión de un país de concertar ACP guarda relación con el número de posibles elementos internos que pueden imponer un veto (es decir, legisladores o parlamentarios). Además, Mansfield y Milner (2010) demuestran que el número de agentes que pueden imponer un veto en un país determinado afecta a los costos de transacción de un acuerdo. A medida que aumenta su número disminuye la probabilidad de ratificación.

Aunque los agentes que pueden imponer un veto reducen la probabilidad de concertar ACP, el tipo de régimen (democracia) afecta positivamente a la tasa de ratificación. Mansfield y Milner (2010) sostienen que los ACP pueden servir de instrumento estratégico ante los votantes. Es decir, esos acuerdos pueden servir de señal fehaciente de que los gobiernos pueden utilizar para perseguir los objetivos comerciales que prefiere la mayoría de los votantes y no los grupos de intereses especiales. Según esa opinión, la propagación de la democracia desde los años ochenta, especialmente en los países de América Latina, Asia y Europa Central y Oriental podría contribuir a explicar la proliferación de los ACP.

La decisión de negociar y firmar ACP también puede verse afectada por el grado en que los países recurran a la política comercial para acrecentar la riqueza y reforzar las relaciones de poder. Si un gobierno desconfía de otros gobiernos, puede firmar tratados bilaterales a fin de limitar o controlar el crecimiento de otras potencias (por ejemplo, para que sirvan de contrapeso). Gowa y Mansfield (1993) y Gowa (1994) sostienen que la integración comercial estimula las corrientes comerciales entre dos países, conduce a una asignación más eficiente de los recursos y de esa forma libera recursos para destinarlos a usos militares. La riqueza y el poder crecientes de los países miembros deberían causar preocupación a los países excluidos. Así pues, un acuerdo entre dos países podría obligar a otros pares de países a imitarlos con objeto de retener su posición relativa actual (Gowa y Mansfield, 1993).

Igualmente, el diseño de los ACP también es un indicio de las relaciones de poder. Los Estados más fuertes tienen mayor facilidad para dictar las condiciones de los acuerdos en un contexto bilateral o regional. También pueden influir en la decisión de concertar ACP otros factores diplomáticos y de política exterior. Por ejemplo, algunos Estados utilizan esos acuerdos para recompensar a los aliados y reforzar sus principales alianzas. Según esta opinión, los ACP son un elemento activo de la formulación de la política exterior (White, 2005; Rosen, 2004; Higgott, 2004; Capling, 2008).

Los ACP también pueden servir de "mecanismos de difusión", bien directamente en forma de coacción o de forma más indirecta, como aprendizaje. Por ejemplo, un número cada vez mayor de obras especializadas considera que la UE es una "potencia con conflictos" (Meunier y Nicolaidis, 2006), que utiliza su poder de mercado (es decir, el acceso al mercado único de la UE) para forzar a las potencias más débiles, entre ellas sus antiguas colonias, a que acepten nuevos tipos de arreglos comerciales (Farrell, 2005) (por ejemplo, los acuerdos de asociación europeos con el grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico). Otros estiman que la forma en que la Comunidad Europea constituyó un ejemplo para la integración económica entre los países de América Latina y África en los años sesenta (Pomfret, 2001), demostrando que el éxito percibido de los arreglos comerciales "enseña" a los demás a adoptar políticas similares (Krueger, 1997).

Por último, puede existir una relación directa o indirecta entre la formación de ACP y el sistema multilateral, que refleja una falta de progresos a nivel multilateral o una estrategia para mejorar la influencia en la OMC. La paralización o el estancamiento en las negociaciones multilaterales, por ejemplo, puede crear incentivos para que los Estados emprendan la liberalización comercial

preferencial y alentar a los exportadores a presionar a sus gobiernos para que concierten ACP (véanse, por ejemplo, los estudios de casos en Capling y Low (2010), en los que círculos responsables de formular políticas señalan el "carácter distante" y la "lentitud" de la OMC). Por otro lado, los Estados pueden firmar ACP para aumentar su poder de negociación durante las conversaciones comerciales multilaterales (Mansfield y Reinhardt, 2003). Las prolongadas negociaciones de la Ronda Uruguay, y de la actual Ronda de Doha para el Desarrollo, pueden explicar la proliferación actual de ACP.

(e) ¿Cómo se explica la proliferación de ACP?

Los cambios en la dinámica en que se asientan las relaciones comerciales en todo el mundo pueden empujar a los países a firmar ACP. Baldwin (1995) presentó un modelo de la ampliación de la integración económica de Europa que se basaba en una "teoría del dominó" del regionalismo –es decir, cuando la posible pérdida de cuota de mercado lleva a los países que no son miembros a incorporarse a ACP vigentes, creando un proceso de acción y reacción o de contagio–. Los exportadores de los países no miembros presionan a sus gobiernos para que se adhieran a ACP existentes o concierten nuevos acuerdos para contrarrestar los posibles perjuicios causados por la liberalización comercial preferencial (Baldwin y Jaimovich, 2010). En una serie de estudios se constata un amplio apoyo empírico a la teoría del dominó de Baldwin: la formación de ACP crea un incentivo para que los países no miembros se adhieran a un ACP existente o constituyan nuevos acuerdos (Egger y Larch, 2008; Baldwin y Jaimovich, 2010; Chen y Joshi, 2010). Según Egger y Larch (2008), esos resultados son particularmente útiles para "predecir" el proceso de integración regional en Europa.

Las obras sobre ciencias políticas también se centran en los mecanismos causales responsables del efecto dominó, en particular la forma en que los encargados de adoptar decisiones y los grupos de interés reaccionan ante la discriminación. Pahre (2008) aplica al siglo XIX la idea de la propagación competitiva de acuerdos comerciales. Mattli (1999) presenta ese argumento con respecto a la ampliación de la Unión Europea, y Gruber (2000) lo hace en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Análogamente, Dür (2010) explica los ACP firmados por la UE y los Estados Unidos en los decenios de 1990 y 2000 en términos de competencia para el acceso a los mercados en las economías emergentes. Esas obras empíricas no niegan la importancia de otros factores distintos de la desviación potencial del comercio al explicar la proliferación de ACP. Por ejemplo, Manger (2009) sostiene que la discriminación en materia de inversiones como consecuencia de la creación del TLCAN contribuyó a la decisión del Japón de concluir un acuerdo comercial con México.

En la parte final de la presente sección se pone de relieve la importancia de la integración "profunda", es decir, los arreglos que van más allá del otorgamiento de concesiones arancelarias preferenciales para incluir esferas como las inversiones, en la formación de ACP. Además, en la sección D se evalúa la importancia relativa de la liberalización arancelaria y la integración "profunda" para explicar la reciente proliferación de ese tipo de acuerdos.

En las obras sobre la cuestión, la influencia de los ACP existentes en la formación de acuerdos posteriores del mismo tipo se suele denominar "regionalismo endógeno". Sin embargo, ese "regionalismo endógeno" también puede estar influido por la liberalización comercial en el plano multilateral. Por ejemplo, Freund (2000) sostiene que, al disminuir los niveles arancelarios multilaterales, se fortalece la formación de ACP, y con ello el efecto dominó. Quizás eso se pueda explicar por el efecto de la reducción arancelaria en la competencia, los beneficios y los ingresos arancelarios.

La reducción de los aranceles fortalece la competencia, lo que conduce a una mayor producción. Con niveles arancelarios mundiales elevados, ese efecto de eficiencia es considerable y la reducción arancelaria multilateral, que tiene mayores efectos en la competencia que la reducción preferencial, es mejor. Sin embargo, la reducción de los aranceles también supone menos beneficios y menos ingresos arancelarios. Con niveles arancelarios generales bajos, el efecto de eficiencia es menor, pero la reducción preferencial es menos costosa; los beneficios y los ingresos arancelarios disminuyen menos. Los acuerdos preferenciales permiten en la práctica a los miembros desviar una parte de la pérdida de beneficios que resulta de los aranceles más bajos al tercer país en el que la producción se contrae. Por tanto, la ganancia de bienestar obtenida de la incorporación a un ACP es mayor que la ganancia derivada del paso al comercio abierto cuando los aranceles son bajos; ocurre lo contrario cuando los aranceles son altos.¹² Las pruebas empíricas confirman esta predicción. Por ejemplo, Fugazza y Robert-Nicoud (2010) demuestran que las reducciones del arancel multilateral de los Estados Unidos sobre un producto concreto en las Rondas de Tokio y Uruguay están vinculadas sistemáticamente a aranceles preferenciales inferiores para ese producto, y al hecho de que ese producto se incluya en más ACP formados después de la conclusión de la Ronda Uruguay.

Por último, están apareciendo obras que ofrecen una explicación sistemática de la cronología de las formaciones y ampliaciones de ACP desde finales de los años cincuenta mediante un análisis econométrico de duración, lo que ayuda a explicar las modalidades de formación de ese tipo de acuerdos que se expone en la sección B. Por ejemplo, Bergstrand y otros (2010)¹³ indican tres relaciones sistemáticas entre la "cronología" de eventos relacionados con ACP y diferentes características económicas. Concretamente, es más probable que los interlocutores comerciales naturales (países cercanos entre sí en términos de distancia geográfica), los pares de países con productos internos brutos (PIB) más voluminosos y los pares de países con economías de tamaño similar formen un ACP –o amplíen uno ya existente– antes que los países que no comparten esas tres características.¹⁴ Liu (2010) saca unas conclusiones similares.

Bergstrand y otros (2010) también esbozan condiciones en las que los ACP crean los mayores incentivos para que los países no miembros se incorporen a acuerdos existentes o formen acuerdos nuevos. En primer lugar, cuanto más cerca esté un candidato potencial de un ACP del que otro país ya es miembro, tanto más probable será que los dos países formen un acuerdo de esa índole antes, ampliando en consecuencia el acuerdo. En segundo lugar, cuanto más alta sea la "intensidad del regionalismo" a que se enfrente un par de países, tanto más probable será que esos dos países formen o amplíen un ACP antes. En tercer lugar, existe una

relación "en forma de lomo de asno" entre el número de miembros del ACP más cercano y la probabilidad de que este se amplíe antes. Al principio, la probabilidad de que dos países amplíen un ACP antes aumenta con el número de miembros del acuerdo más cercano –lo que refleja la demanda de adhesión de candidatos potenciales–. Por encima de un determinado nivel límite del número de miembros, no obstante, esa probabilidad disminuye puesto que la pérdida de utilidad derivada de una expansión para el miembro existente "en peores condiciones"¹⁵ impide la ampliación infinita.¹⁶ Este aspecto es importante, ya que la rapidez del regionalismo ha sido al parecer "mucho más lenta" de lo que sugiere el crecimiento de la demanda de adhesión de países no miembros, dada la teoría dominó del regionalismo.¹⁷

En general, Bergstrand y otros (2010) muestran que las relaciones que sugieren las seis características económicas expuestas *supra* bastan para explicar el 62 por ciento de las variaciones entre 10.585 pares de países y 57 años de la cronología de 1.560 eventos relacionados con acuerdos comerciales diferenciales. Además, el modelo puede predecir correctamente el año concreto de formación o ampliación de un ACP por un par de países en casi el 50 por ciento de los 1.560 eventos relacionados con ACP. Liu (2010) también subraya la importancia de determinadas variables políticas para explicar la cronología de la formación de ACP. Por ejemplo, muestra que es más probable que los países con puntuaciones similares de su sistema de gobierno¹⁸, ausencia de hostilidad política y una historia colonial compartida formen ACP.

Sobre la base de las respuestas facilitadas por los Miembros de la OMC en los Exámenes de las Políticas Comerciales realizados por la Secretaría de la OMC, el recuadro C.1 contiene una breve exposición de los motivos mencionados por los Miembros de la OMC para firmar ACP.

En las secciones precedentes se han tratado en profundidad los factores que determinan la formación de acuerdos comerciales preferenciales. Sin embargo, poco se ha dicho de los acuerdos que han sido negociados por países pero nunca se han llevado a la práctica. Por ejemplo, a comienzos de los noventa se iniciaron conversaciones para establecer un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). La iniciativa, que contemplaba una zona de libre comercio hemisférica en el continente, ha quedado en gran parte relegada. Un modo de considerar los motivos de la liberalización preferencial del comercio es pensar que explican la creación y la ampliación de los ACP en función de la demanda, pero esta óptica da por supuesto que existe una oferta ilimitada de adhesión. Sin embargo, es importante tener también en cuenta las limitaciones que operan en el plano de la oferta de la liberalización preferencial. En el caso de la ampliación de un ACP ya existente, por ejemplo, el límite de la oferta de adhesión de nuevos miembros vendría determinado por el miembro que pudiera verse en peores condiciones (Bergstrand y otros, 2010). Por tanto, podría haber situaciones en las que los factores determinantes de la demanda y la oferta de adhesión a la liberalización preferencial sean tan dispares que las probabilidades de concertar un acuerdo serán muy escasas. Esta cuestión merece ser objeto de una investigación más a fondo.

Recuadro C.1: Estudios de casos de ACP

La OMC examina periódicamente las políticas comerciales nacionales de sus Miembros por medio de los Exámenes de las Políticas Comerciales (EPC). El Miembro examinado presenta un informe del gobierno que se publica junto al informe preparado por la Secretaría. Esas declaraciones oficiales presentan la perspectiva del gobierno sobre los principales acontecimientos relativos a las políticas comerciales del país, con inclusión de la negociación y conclusión de ACP. Aunque los informes de los gobiernos no tienen una estructura definida, ofrecen a veces información clara sobre los motivos que conducen a la firma de acuerdos preferenciales.

Este enfoque analítico tiene algunas limitaciones. Como cada Miembro decide lo que incluye en los informes de los gobiernos, algunos exponen explícitamente los motivos por los que tratan de concertar esos acuerdos, mientras que otros evitan mencionarlo en absoluto. Además, varios gobiernos tienden a repetir párrafos de EPC anteriores para explicar sus políticas comerciales sin exponer motivos específicos de nuevas iniciativas en materia de ACP. Así pues, el presente estudio de los informes de los gobiernos es sobre todo anecdótico y está lejos de ser exhaustivo.

Un estudio de los informes de los gobiernos indica que lo que se pretende con los ACP es predominantemente obtener acceso preferencial a los mercados y atraer inversiones, ya que esos son los motivos que se mencionan con más frecuencia. No obstante, también se mencionan muchos otros motivos, en particular el objetivo de resolver cuestiones de política más profundas o que van más allá de las normas de la OMC (véase el contenido de los ACP en la sección D). Igualmente, al parecer los ACP se utilizan en ocasiones como medio de promover compromisos más profundos en algunas esferas, con el objetivo de incorporarlos en su momento en el plano multilateral.

Por ejemplo, los Estados Unidos declararon en su informe del gobierno que los ACP "permiten que el sistema multilateral se mantenga en sincronía con los intereses y necesidades de los Miembros, y contribuyen al sistema de la OMC introduciendo innovación y disciplinas reforzadas", y que "pueden llegar a ser modelos de la futura liberalización multilateral en nuevas esferas, como la agricultura, los servicios, la inversión y las normas ambientales y laborales" (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2008).

Análogamente, en el informe del Gobierno de México se reconocía que los ACP "establecen importantes precedentes en algunas áreas que podrían ser incorporadas en futuras negociaciones multilaterales", y que México "continuar[ía] con la negociación de acuerdos comerciales regionales en la medida en que vayan más allá de la liberalización multilateral" (Organización Mundial del Comercio (OMC), 1997).

En las declaraciones oficiales también se ponen de manifiesto motivaciones políticas que van más allá de las políticas comerciales. En varios informes de los gobiernos se declara explícitamente que los ACP tienen por fin promover la democracia y la estabilidad política. También se afirma que se fomentan la paz y la seguridad a través de la cooperación comercial en los ACP.

En el EPC sobre las Comunidades Europeas (CE), las CE hacen particular hincapié en la dimensión de cooperación política de sus respectivos acuerdos. Por ejemplo, en sus negociaciones interregionales con la Comunidad Andina y los países de América Central, el objetivo de las CE era "reforzar la estabilidad política y económica de cada una de las regiones" (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2009b).

Al formular observaciones sobre su ACP con las CE, Chile también afirma que el acuerdo "abarca no solamente temas comerciales, sino que además contempla aspectos políticos y de cooperación. En el ámbito político, se busca promover, difundir y defender los valores democráticos" (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2003).

El vínculo entre la estabilidad política y la paz se pone de manifiesto con mayor claridad en los acuerdos de las CE con sus interlocutores vecinos: "Los acuerdos euromediterráneos concluidos con ocho países mediterráneos siguen siendo la base para intensificar la cooperación bilateral con miras a la creación de una zona de paz, estabilidad y prosperidad compartida" (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2004).

De manera análoga, en el informe del Gobierno de los Estados Unidos se afirma que el Tratado de Libre Comercio con América Central y la República Dominicana (TLCAC-RD) "apoya la estabilidad, la democracia y el desarrollo económico" que contribuirá a la "transformación de una región que estaba consumida por conflictos internos y litigios fronterizos hace tan sólo un decenio" (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2006).

En varios informes de los gobiernos se ha mencionado la lentitud con que progresan en la actualidad las negociaciones multinacionales para justificar la formalización de ACP.

En el informe del Gobierno de Chile se reconoce que "el ritmo de las discusiones ... no avanzan con la expedición necesaria ... una economía relativamente pequeña como la chilena tiene una capacidad muy limitada de influir para resolver estos problemas. ... las iniciativas bilaterales ofrecen una útil vía complementaria, que permite alcanzar resultados sustanciales en plazos más breves que lo que es factible a nivel multilateral" (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2009a).

La teoría del contagio o del dominó, según la cual la conclusión de un ACP sirve de catalizador para que se formen otros acuerdos de ese tipo, es, al parecer, un motivo fundamental. Hay pruebas de que los países son conscientes de los efectos que esos acuerdos tienen en terceros países y en el sistema multilateral. Algunos países, como México, han tratado de concertar ACP con el objetivo declarado de animar a otros interlocutores comerciales a negociar acuerdos similares. Otros países, como el Pakistán y el Japón, han reaccionado a la proliferación de esos acuerdos llegando a la conclusión de que no tienen otra opción sino crear su propia red de ACP (pese a que en un principio se oponían a la liberalización preferencial).

Tras concluir su primer ACP importante, México declaró en su informe del Gobierno que el TLCAN "es muy relevante para México no sólo por la participación de su socio comercial más importante ... sino porque generó un incentivo y un interés en otros socios comerciales por negociar acuerdos similares" (Organización Mundial del Comercio (OMC), 1997). Esa estrategia ha dado buenos resultados, si se tiene en cuenta que México concluyó luego, en un plazo de 10 años, ACP con las CE, la Asociación Europea de Libre Comercio y el Japón.

Por temor a quedar excluidos de la liberalización preferencial que se desarrolla al margen de las negociaciones multilaterales, otros países como el Pakistán son "consciente[s] de la proliferación de ACP regionales y bilaterales", y han considerado que "muchos de esos acuerdos crean desventajas para los exportadores pakistaníes con respecto a sus competidores. A fin de contrarrestar esos efectos negativos, el Pakistán ha procurado activamente celebrar acuerdos de esa índole, a nivel bilateral o regional" (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2007).

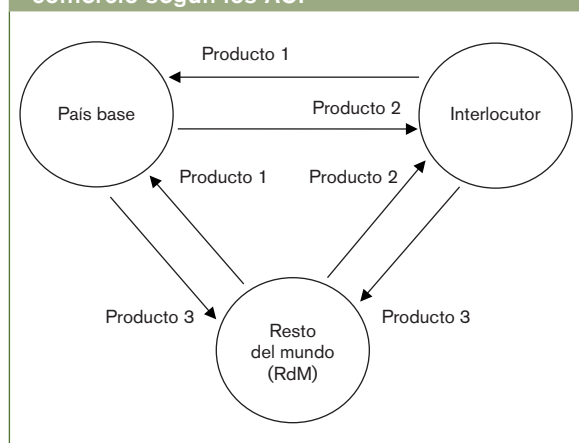
En su informe del año 2000, el Japón seguía "gravemente preocupado porque algunos acuerdos regionales han establecido obstáculos al comercio con países no miembros y porque de hecho han debilitado el sistema multilateral libre, no discriminatorio y abierto constituido en el marco de la OMC". Aclaró que no "pertenec[ía] a ningún acuerdo regional preferencial" pero que como consecuencia de la proliferación de ACP "varios sectores ... examina[ba]n la posibilidad y conveniencia de concertar acuerdos de libre comercio" (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2000). Dos años después, en su siguiente EPC, el Japón señaló que había comenzado a negociar ACP (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2002).

2. Aspectos económicos típicos de los ACP

(a) Efectos económicos de los ACP: panorama general

Los efectos económicos básicos de los acuerdos preferenciales pueden ilustrarse con un modelo sencillo (Baldwin, 2009). Supongamos que hay en el mundo tres países idénticos denominados país base, interlocutor y resto del mundo (RdM). Cada país importa dos productos de los otros dos y exporta un producto a ambos destinos. El gráfico C.1 *infra* muestra las características del comercio según este modelo económico. Supongamos además que, al principio, todos los países se imponen mutuamente el mismo arancel (no discriminatorio), denominado arancel de la nación más favorecida (NMF). En esta situación hipotética, el precio interno es más alto que el precio en frontera para los dos proveedores, y el volumen de las importaciones según este modelo es menor en comparación con el libre comercio. Cabe señalar, sin embargo, un hecho importante: la reducción de las exportaciones atribuible a la imposición del arancel NMF afecta a los dos proveedores por igual.

Gráfico C.1: Diagrama de la estructura del comercio según los ACP



¿Cuáles son los efectos de los acuerdos comerciales preferenciales? Para responder a esta pregunta, consideremos una situación en que el país base y el interlocutor forman una zona de libre comercio (o una unión aduanera), de modo que los productores del interlocutor tienen acceso libre de derechos al mercado del país base, y los productores de éste, acceso libre de derechos al mercado del interlocutor (véase un análisis exhaustivo del gráfico en el apéndice técnico C.1).

Si consideramos en primer término el mercado para el producto 1, es decir, el producto importado por el país base, se observan los efectos siguientes en el precio y el volumen. Con respecto a la situación en que se aplica un único arancel NMF, el precio interno baja porque la oferta de ese producto en el país base aumenta, pero hay ahora dos precios en frontera diferentes. Para el interlocutor, el precio en frontera es más alto, ya que sus exportaciones están sujetas a un arancel en el mercado del país base, en tanto que para los

exportadores del resto del mundo, el precio en frontera es más bajo, ya que éstos deben pagar un arancel, pero el precio interno en el país base es más bajo. En consecuencia, las exportaciones del interlocutor aumentan, mientras que las del resto del mundo se contraen.

Como los acuerdos comerciales preferenciales son recíprocos, los efectos arriba mencionados en el mercado del producto 1 ocurren en forma simétrica en el caso del producto 2. Intuitivamente, la única diferencia es que en este último caso el país base es la economía exportadora y el interlocutor es el importador. Por consiguiente, en este mercado, el país base se beneficia debido al aumento del precio en frontera y al aumento de sus exportaciones al interlocutor, en tanto que el resto del mundo se perjudica debido a la reducción del precio en frontera y a la reducción de sus exportaciones del producto 2. Por último, la concertación de un acuerdo preferencial no surte ningún efecto en el mercado para el producto 3, en el que RdM es el importador, ya que se parte del supuesto de que el RdM sigue imponiendo el mismo arancel NMF.¹⁹

Los ACP tienen efectos de dos tipos en las exportaciones. Los exportadores de los países miembros se benefician, en primer lugar, porque el acceso a los mercados mejora como consecuencia de la eliminación del arancel y, en segundo lugar, porque las importaciones procedentes del RdM se contraen como consecuencia de la discriminación arancelaria. Este último efecto se denomina a veces "renta resultante de las preferencias", ya que no ocurriría si el proceso de liberalización arancelaria fuera no discriminatorio.²⁰

En cuanto a las importaciones, los acuerdos preferenciales tienen efectos ambiguos en los países miembros. Consideremos el mercado para el producto 1, en el que la economía base es el importador (en lo que respecta al producto 2, los efectos en el interlocutor son análogos). La concertación del acuerdo comercial preferencial tiene efectos compensatorios en el volumen y los precios.²¹ El aumento de las importaciones permite que la economía base se beneficie gracias a la sustitución de productos nacionales de alto costo por importaciones más eficientes. La relación de intercambio (es decir, entre el precio de las exportaciones y el de las importaciones) del país base mejora con respecto al RdM y empeora con respecto al interlocutor. En general, el hecho de que los miembros de un acuerdo comercial preferencial se beneficien o se perjudiquen depende de la cuantía del arancel NMF inicial y de la elasticidad de la demanda y la oferta (es decir, la medida en que las variaciones del precio de un producto influyen en la demanda y la oferta de ese producto).

Una última consideración se refiere al efecto de los ACP en el bienestar de los no miembros. Como se ha señalado, las exportaciones del RdM se reducen en relación con las de los países miembros de esos acuerdos. Además, los ACP tienen un efecto negativo en la relación de intercambio de los países no miembros, ya que los precios de las exportaciones de esos países se reducen y los de sus importaciones no cambian. Dicho de otro modo, podría decirse que un acuerdo preferencial es una externalidad negativa que los miembros de ese acuerdo imponen a los no miembros.

(b) Creación de comercio y desviación del comercio

El análisis formal de las consecuencias económicas de los acuerdos comerciales preferenciales comenzó con los estudios de Jacob Viner en el decenio de 1950 (Viner, 1950). Ese investigador examinó la cuestión de si los ACP generarían beneficios para los países miembros y llegó a la conclusión de que ello no ocurría necesariamente en todos los casos. Ese planteamiento, si bien excluía algunos de los efectos arriba mencionados, tuvo repercusiones importantes y perdurables en los debates sobre los acuerdos preferenciales en los ámbitos académico y normativo.²² Por consiguiente, conviene pasar revista a la teoría de Viner para comprender buena parte del debate sobre los ACP.

Según esa teoría, la liberalización preferencial tiene dos efectos principales: la creación de comercio y la desviación del comercio. La diferencia neta entre los dos determina si un ACP aumenta el bienestar de sus miembros. Cuando disminuyen los aranceles entre interlocutores comerciales, parte de la producción nacional es reemplazada por

importaciones de productores más eficientes de esos interlocutores, lo cual fomenta el comercio y el aumento del bienestar. Pero como el ACP también discrimina contra los no miembros, las importaciones de los interlocutores comerciales reemplazan a las de productores externos más eficientes, y a la larga, los países miembros pagan un precio más alto por el mismo producto. Este segundo efecto, que reduce el bienestar de los miembros, se denomina desviación del comercio. La interacción de la creación de comercio y la desviación del comercio es un tema que ha dominado gran parte de los estudios subsiguientes publicados sobre los ACP y el regionalismo. El sencillo análisis gráfico contenido en el recuadro C.2 muestra esos dos efectos.

Basándose en las observaciones de Viner sobre las implicaciones inciertas del efecto de los ACP en el bienestar, Kemp y Wan (1976) constataron que las condiciones que conducirían a la formación de una unión aduanera –un ACP con una política exterior común– efectivamente aumentan el bienestar. Estos investigadores llegan a la conclusión de que una unión aduanera aumentaría el bienestar si los aranceles exteriores se ajustaran de modo que los precios mundiales no cambiaran. En otras palabras, si los aranceles son tales

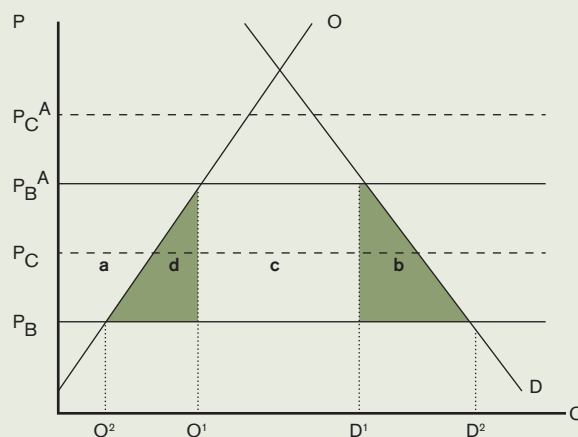
Recuadro C.2: Efecto de creación de comercio y de desviación del comercio

Consideremos un mundo compuesto de tres países: el país base, el interlocutor 1 y el interlocutor 2, que comercian un producto homogéneo. Supongamos que la base es un país pequeño que da por sentado que los precios internacionales no varían y que los interlocutores 1 y 2 son grandes economías. Ello significa que el país base podría satisfacer la totalidad de su demanda interna de ese producto importándolo de cualquiera de los dos. Si no ha concertado ningún ACP y aplica el mismo arancel NMF a los interlocutores 1 y 2, el país base obtendrá todas sus importaciones del país más eficiente.

El gráfico C.2 que figura a continuación muestra las curvas de la oferta y la demanda del país base. Las curvas P_B y P_C representan, respectivamente, los precios del producto del interlocutor 1 y el interlocutor 2 en un entorno de libre comercio. Cabe observar que el interlocutor 1 es el productor más eficiente, ya que puede suministrar el producto a un precio más bajo que el interlocutor 2. Cuando el país base aplica el mismo arancel a ambos países, los precios internos, representados por las curvas P_B^A y P_C^A , aumentan por igual para ambos. En esas condiciones, el país base importaría exclusivamente del interlocutor 1, al precio P_B^A , la cantidad del producto representada por el segmento $D^1 - O^1$.

Consideremos en primer lugar que el país base firma un ACP con el interlocutor 1. En ese caso, las importaciones procedentes de éste dejan de estar sujetas a aranceles y el precio interno del producto baja a P_B . A ese precio, el país base importará del interlocutor 1 la cantidad representada por el segmento $D^2 - O^2$. Para medir el efecto neto del ACP en el bienestar nacional, es preciso analizar cómo se ven afectados los consumidores, los productores y el Estado.

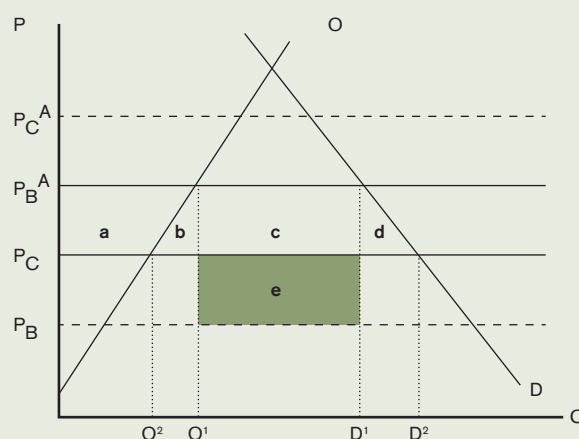
Gráfico C.2: ACP entre el país base y el interlocutor 1: creación de comercio



Dado que, en este caso, el país base ha concertado un ACP con el productor más eficiente, el resultado del acuerdo es la creación de comercio. Los beneficios de la creación de comercio están representados por los triángulos sombreados "b" y "c", que denotan, respectivamente, los aumentos de la eficiencia de la producción y del consumo. Los consumidores del país base se benefician como resultado del ACP porque el precio interno del producto disminuye y el consumo aumenta. Por consiguiente, las ventajas para el consumidor se incrementan según indican las áreas $a + b + c + d$ del gráfico. Las ventajas para los productores se reducen como denota el área "a". A medida que el precio del producto en el mercado nacional baja como resultado de la competencia del interlocutor 1, algunos productores nacionales se verán obligados a reducir su producción o poner fin a sus operaciones. El Estado también pierde los ingresos arancelarios que habría percibido sobre las importaciones del producto, representados por el área "c" en el gráfico C.2. Por lo tanto, el efecto neto general del ACP en el bienestar nacional es positivo, y su aumento está representado por las áreas $b + d$.

Consideremos ahora que el país base firma en cambio un ACP con el interlocutor 2. En ese caso, el precio de las importaciones procedentes de este interlocutor desciende al nivel P_C , que es inferior al precio de importación del interlocutor 1. A este precio más bajo, el país base no importa el producto del interlocutor 1 sino del interlocutor 2. El gráfico C.3 que figura a continuación muestra que, al dar acceso preferencial al productor menos eficiente, el ACP conduce a la desviación del comercio.

Gráfico C.3: ACP entre el país base y el interlocutor 2: desviación del comercio



Antes de firmar el ACP con el interlocutor 2, el país base aplicaría el mismo arancel NMF a todos los productores extranjeros e importaría del interlocutor 1, el país más eficiente, la cantidad representada por el segmento $D^1 - O^1$ al precio $P_B A$. Cuando el país base concluye el ACP, el precio de los productos importados del interlocutor 2 se reduce a P_C , en tanto que el de las importaciones procedentes del interlocutor 1 sigue siendo $P_B A$. En consecuencia, el país base importará únicamente del interlocutor 2 la cantidad $D^2 - O^2$ al precio P_C . También en este caso, para medir el efecto neto del ACP en el bienestar nacional, es preciso analizar cómo se ven afectados los consumidores, los productores y el Estado.

Al igual que en el primer caso, una vez firmado el ACP con el interlocutor 2, la situación de los consumidores del país base mejora y las ventajas para éstos se combinan (áreas $a + b + c + d$). Cabe observar que, si bien sigue habiendo creación de comercio hasta cierto punto, los aumentos de la eficiencia de la producción y el consumo –los triángulos b y d – son menores que en la situación hipotética descrita anteriormente. Asimismo, las ventajas para los productores nacionales se reducen en el equivalente del área "a" y el Estado pierde los ingresos arancelarios representados por el área "c". La principal diferencia entre los dos casos es el área sombreada "e", que representa la desviación del comercio. Esa área indica la medida en que el ACP reduce el comercio con el productor más eficiente (interlocutor 1) al conceder un acceso preferencial al interlocutor 2. En otras palabras, el país base sufre esa pérdida de eficiencia y paga un precio más alto por los productos importados al no adoptar una política de libre comercio respecto de todos los países.

Para calcular el bienestar nacional es preciso equilibrar los aumentos de la eficiencia con las correspondientes pérdidas. Es evidente, en el gráfico que figura más arriba, que el área "e" es mayor que $b + d$; por consiguiente, el ACP con el interlocutor 2 tiene un efecto neto negativo en el bienestar nacional del país base. Sin embargo, no siempre ocurre lo mismo. Es posible que un ACP desvíe la actividad comercial pero no reduzca el bienestar si los aumentos resultantes de la creación de comercio son mayores que las pérdidas causadas por la desviación del comercio, es decir, si $e < (b + d)$.

que no afectan al comercio exterior, la actividad comercial adicional entre los miembros de ese acuerdo necesariamente contribuirá a la creación de comercio, y los no miembros no se perjudicarán. En este caso, el ACP mejora la situación en el sentido de Pareto.²³ Este principio general se ha hecho extensivo a otros tipos de ACP, como las zonas de libre comercio (Panagariya y Krishna, 2002) y las medidas de liberalización parcial (Neary, 2011). Además, Kemp y Wan también han constatado que es posible garantizar que el bienestar de todos los miembros de un ACP aumente si los países pueden compensar a los miembros desfavorecidos mediante transferencias de sumas fijas. Incluso si, en la práctica, los aranceles exteriores no se ajustan plenamente y no siempre se efectúan esas transferencias, el razonamiento de Kemp y Wan es importante desde un punto de vista normativo porque demuestra que los ACP no son forzosamente perjudiciales para el bienestar mundial.²⁴

(i) Efectos de los ACP en los servicios

Hasta aquí los análisis se han centrado en los efectos que la liberalización preferencial del comercio de mercancías tiene en el bienestar. Sin embargo, dada la creciente importancia de los servicios en los ACP, conviene también examinar las repercusiones de la liberalización del comercio de servicios. Conviene determinar asimismo si el análisis precedente nos ayuda a comprender mejor los efectos de los ACP en los servicios.

La diferencia fundamental entre la liberalización del comercio de mercancías y la del comercio de servicios radica en que los ACP relativos a los servicios no entrañan reducciones arancelarias sino modificaciones de los reglamentos internos y la eliminación de las restricciones a las inversiones extranjeras. La protección de los sectores de servicios, si

Recuadro C.3: Efectos de los ACP en los servicios

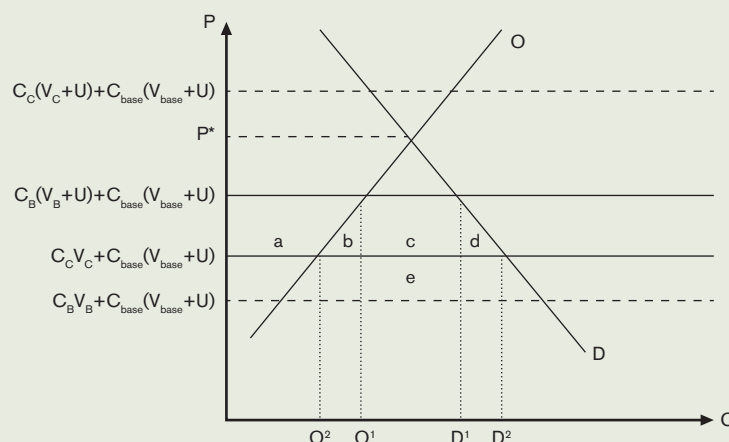
Consideremos un modelo de tres países análogo al descrito en el recuadro C.2, pero supongamos en este caso que el país base puede imponer obstáculos con efecto de fricción (obstáculos discriminatorios). Esta situación puede representarse suponiendo que la calidad del servicio tiene dos componentes: una norma universal (U), igual para todos los países, y una norma específica del país base (V). Si un proveedor extranjero desea prestar un servicio en el país base, debe absorber el costo de cumplir la norma específica (C_i), de modo que el costo variable aumenta ($C_i V_i$). También puede ocurrir que el país base no acepte el componente universal del servicio prestado por el proveedor extranjero. En esas circunstancias, si ese proveedor desea vender ese servicio en el país base, debe absorber el costo adicional de $C_i(V_i + U)$, porque tiene que adaptarse tanto a la norma universal como a la norma específica.

En este marco, el mismo razonamiento se aplica tanto al análisis de las reglamentaciones discriminatorias en el sector de servicios como al del comercio de mercancías. Supongamos que la economía base es pequeña y que hay dos países extranjeros (el interlocutor 1 y el interlocutor 2, indicados, respectivamente, por los subíndices B y C) que pueden exportar servicios. Como en la sección anterior, supongamos que el interlocutor 1 es el más eficiente de los dos productores. Supongamos asimismo que el precio autárquico del servicio es P^* y que, antes del reconocimiento de las normas de calidad, las empresas extranjeras deben cumplir la norma universal en el país base. Por lo tanto, el costo variable para las empresas extranjeras en el mercado nacional es inicialmente $C_i(V_i + U) + C_{base}(V_{base} + U)$. Cuando ese costo es superior a P^* (para los interlocutores 1 y 2), no hay actividad comercial. Pero si el país base reconoce que el componente universal de la calidad que ofrece el interlocutor 2 es equivalente al componente nacional, el costo variable para ese interlocutor disminuye, y será ahora $C_c(V_c) + C_{base}(V_{base} + U)$. Si el costo es menor que P^* , habrá comercio de servicios entre el interlocutor 2 y el país base (véase el gráfico C.4). En ese caso, el reconocimiento discriminatorio (liberalización) necesariamente genera actividad comercial.

Supongamos ahora que, al principio, las restricciones al comercio se aplican a ambos países extranjeros $-C_B(V_B + U) + C_{base}(V_{base} + U) < P^* < C_c(V_c + U) + C_{base}(V_{base} + U)$ – sólo el interlocutor 1 vende sus servicios en el país base (véase el gráfico C.4). Si éste reconoce que la calidad que ofrece el interlocutor 2 (norma universal U) es equivalente a la calidad según la norma nacional, es posible que el único país exportador sea el interlocutor 2 y que las importaciones aumenten. Esto ocurre cuando $C_c(V_c) + C_{base}(V_{base} + U) < C_B(V_B + U) + C_{base}(V_{base} + U) < P^*$.

El efecto de la liberalización discriminatoria en el bienestar del país base puede apreciarse en el gráfico C.4 del recuadro: el aumento de las ventajas para el consumidor (a + b + c + d) se compensan en parte con la pérdida de las ventajas para el productor (a). A este respecto, es importante comprender el significado del área c + e. En el caso del comercio convencional de mercancías, esa área representa la pérdida de bienestar en el país base, ya que denota la disminución de los ingresos arancelarios del Estado. No obstante, en este contexto, el área c + e representa el costo adicional que debe absorber el interlocutor 1 cuando abastece a la economía base ($C_B U$ multiplicado por el valor de las importaciones antes del reconocimiento de las normas de calidad). Si ese costo no tuviera ningún efecto en el país base (por ejemplo, en la forma de una renta resultante del régimen de reglamentación), el área c + e no se tiene en cuenta en el cálculo del bienestar total del país base. En cambio, si una proporción (p) del costo que debe absorber el interlocutor 1 fuera una renta de esa índole, el efecto neto de la liberalización de los servicios en el bienestar en la economía base sería b + c + d - p(c + e).

Gráfico C.4: Efectos de los ACP en los servicios



bien puede asumir diversas formas, puede clasificarse en tres categorías: i) medidas que aumentan los costos variables ("obstáculos con efecto de fricción"); ii) medidas que aumentan los costos fijos, y iii) restricciones cuantitativas al número de proveedores extranjeros de servicios. Si bien las medidas reglamentarias suelen ser no discriminatorias, hay casos en que esto no es así y los países aplican disposiciones que de hecho liberalizan el comercio en forma preferencial.

En el recuadro C.3 se describen los efectos de los ACP en los servicios. Ese análisis está basado en los trabajos de Mattoo y Fink (2002). Al centrarse en la primera categoría de medidas de protección, los autores estudian los efectos en el comercio y el bienestar de la liberalización discriminatoria del comercio de servicios.

(c) Interlocutores naturales y efectos de acumulación y ubicación de los ACP

Los efectos de los ACP que se estudian en las obras de economía son mucho más numerosos que los examinados en la presente sección. A continuación se describen someramente tres campos de investigación en los que se han analizado más a fondo las repercusiones de los acuerdos preferenciales en el bienestar.

Es posible que los efectos de un acuerdo preferencial en el comercio dependan de las características económicas de los miembros de dicho acuerdo. Concretamente, si es mayor la probabilidad de que se firmen acuerdos comerciales entre países que comercian activamente entre sí, cabe esperar en general que los ACP generen comercio. Esta idea suele denominarse hipótesis de los "interlocutores comerciales naturales".

Krugman (1991) muestra que los costos de los acuerdos comerciales preferenciales concertados entre interlocutores comerciales "naturales" probablemente será más bajo que el de los acuerdos entre países cuyo comercio mutuo no es significativo. El autor construye un modelo de un mundo en el que los países están situados en distintos continentes y en el que las variaciones de los costos del transporte intercontinental determinan si la formación de bloques

comerciales regionales aumenta el bienestar mundial. Si esos costos son lo suficientemente altos como para que, en ausencia de ACP, la mayor parte del comercio ocurra a nivel regional, la formación de bloques comerciales "naturales" en una misma región aumenta el bienestar, ya que los beneficios resultantes de la creación de comercio probablemente compensan con creces el efecto de desviación del comercio.²⁵ En la subsección siguiente, en la que se presentan datos empíricos, se examina la validez de la hipótesis de los "interlocutores comerciales naturales".

Los efectos de los ACP no se limitan necesariamente a los efectos convencionales en el comercio (es decir, la asignación de recursos en las economías participantes). Concretamente, los acuerdos preferenciales pueden influir en el bienestar de los países miembros mediante el efecto de acumulación (es decir, las economías de escala) y el efecto de la ubicación (Baldwin y Venables, 1995).

El debate sobre la creación y la desviación del comercio está centrado en los efectos estáticos de los ACP. Sin embargo, es razonable suponer que los acuerdos preferenciales tienen implicaciones dinámicas (es decir, que cambian con el tiempo). El efecto de acumulación describe la forma en que un ACP repercute en el crecimiento. Lo hace a través de las variaciones del rendimiento de las inversiones en los países miembros, determinadas por la transformación del capital físico y humano (conocimientos técnicos y de gestión) o por la evolución de la tecnología a la que pueden acceder las empresas. En cierto modo, se podría decir que la redistribución de las corrientes de capital tras la conclusión de un ACP consiste en la creación y la desviación de inversiones. Cuando el capital puede circular a nivel internacional, las entradas de capital pueden aumentar en los miembros del ACP a expensas de los no miembros. Además, los efectos del comercio en el crecimiento a largo plazo se estudian en un gran variedad de obras sobre la materia (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2008). En general, en este campo de investigación los efectos de los acuerdos comerciales preferenciales no se contraponen a las medidas no discriminatorias de apertura del comercio. No obstante, algunos de los mecanismos mediante los cuales el comercio influye en el crecimiento (difusión internacional de los conocimientos, aumento de la

competencia, etc.) se aplican tanto a los ACP como a la liberalización multilateral del comercio.²⁶

El efecto de la ubicación describe cómo la integración de un país en un ACP puede alterar la distribución de la actividad económica en el marco de ese ACP y crear así desigualdad entre los países miembros. Cuando se reducen los obstáculos al comercio, las empresas pueden tomar otras decisiones sobre la localización de sus actividades. Esas decisiones dependen del equilibrio entre los costos de producción y los costos comerciales que son necesarios para abastecer a distintos mercados. Por un lado, los lugares donde la actividad económica está más concentrada pueden ser eficientes, dado que las economías externas de escala aumentan la productividad de las empresas. Por otro, la proximidad a los consumidores reduce los costos comerciales, sobre todo cuando se han adoptado medidas de política que restringen el comercio. Baldwin y Venables (1995) constatan que cuando los costos comerciales disminuyen, pierde importancia la proximidad del acceso a los consumidores. Por lo tanto, durante un proceso de liberalización del comercio, las empresas se verán atraídas hacia las zonas "centrales" de la región abarcada por el ACP. Este efecto de aglomeración puede exacerbar las desigualdades regionales entre los miembros de un acuerdo.

(d) Efectos de los ACP: datos empíricos

En varios estudios se examinan las repercusiones de los ACP y se ponen a prueba las teorías convencionales sobre la creación y la desviación del comercio. Si bien esos estudios no son concluyentes, parecen indicar que la desviación del comercio puede tener cierta importancia en algunos acuerdos y en algunos sectores, pero aparentemente no es un efecto fundamental de los acuerdos preferenciales (Freund y Ornelas, 2010).²⁷

En un primer conjunto de estudios empíricos se analizan determinados acuerdos y, empleando distintos métodos, se llega a conclusiones muy diversas en lo que respecta a los efectos netos de los ACP en el bienestar. Por ejemplo, una primera serie de estudios se refiere al Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos (CUSFTA). Los datos obtenidos por Clausing (2001) confirman que el acuerdo hizo que aumentaran las importaciones de los Estados Unidos procedentes del Canadá, pero no desvió hacia este país las importaciones estadounidenses de otros interlocutores comerciales. De igual modo, un estudio del CUSFTA hecho por Trefler (2004) confirma que el efecto de creación de comercio compensa el de desviación del comercio. En cambio, en un estudio del TLCAN se llega a la conclusión de que el efecto general del acuerdo es la desviación del comercio (Romalis, 2007).²⁸ Romalis utiliza los cambios registrados en el comercio con la UE en ese período para describir la situación contraria (es decir, lo que habría ocurrido si no se hubiera concertado ese acuerdo), pero constata que los efectos del TLCAN en materia de bienestar son limitados.

Chang y Winters (2002) evalúan el efecto del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en el bienestar desde otro punto de vista: analizan el efecto de la unión aduanera (entre la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay) en los precios de las exportaciones al Brasil y comprueban que los precios de exportación de la Argentina aumentaron y los de los países excluidos disminuyeron. Ello parece indicar que el

acuerdo desvía el comercio y ha perjudicado a los países no miembros. Por último, Egger (2004) constata que la participación en un bloque comercial regional no tiene ninguna repercusión significativa a corto plazo en el volumen del comercio, pero sí un efecto considerable de creación de comercio a largo plazo. Hipotéticamente, si se eliminara el Espacio Económico Europeo (EEE), el comercio en esa zona se reduciría un 4 por ciento. Según una estimación similar en el caso del TLCAN, la reducción del volumen del comercio sería de un 15 por ciento.

En otro conjunto de estudios empíricos se emplean modelos de gravedad para inferir los efectos de un acuerdo en el comercio. La cuestión fundamental es calcular si los países miembros de un ACP comercian más activamente de lo que cabría prever según los factores determinantes típicos del comercio bilateral (por ejemplo, el ingreso, la proximidad geográfica, etc.). Magee (2008) utiliza una serie de datos sobre 133 países correspondientes al período 1980-1998 e incluye varios efectos fijos para representar la situación contraria: qué habría ocurrido con el comercio si no se hubieran concertado acuerdos comerciales preferenciales. Ese investigador constata que, en promedio, el efecto de los ACP en las corrientes comerciales es limitado (sólo un 3 por ciento) y el efecto de creación de comercio sobrepasa el de desviación. En cambio, en un estudio anterior basado en un modelo de gravedad que abarcaba 130 países y el período 1962-1996 se comprobaba que los ACP habían generado un aumento considerable del comercio entre sus miembros, en muchos casos a expensas del resto del mundo, lo cual parecía indicar que habían tenido un efecto de desviación (Carrere, 2006).

Finalmente, Lee y Shin (2006) en un estudio sobre Asia Oriental, constatan que los ACP concertados en la región probablemente estimulan el comercio entre sus miembros sin desviarlo de los no miembros. Baier y Bergstrand (2007) calculan el efecto de los ACP en las corrientes comerciales teniendo en cuenta el problema de la "endogeneidad"²⁹, es decir, la posibilidad de que los países se hagan miembros de un ACP por razones inobservables que pueden estar correlacionadas con el volumen del comercio. Esos investigadores llegan a la conclusión de que, cuando se tiene en cuenta la endogeneidad de un ACP, el efecto positivo del acuerdo en las corrientes comerciales bilaterales pasa a ser estadísticamente más robusto y cinco veces mayor que en las estimaciones que no tienen en cuenta ese problema.³⁰ Por consiguiente, parecería que en general los países optan por hacerse miembros de ACP que aumenten su bienestar cuando pueden derivar beneficios de la liberalización del comercio bilateral.

Acharya y otros (2011) analizan los efectos de creación de comercio dentro y fuera del marco de los ACP en el caso de varios de esos acuerdos. Sus datos revelan claramente ese efecto y muestran que los ACP aumentan el valor del comercio entre los países miembros (en 17 de los 22 casos examinados). En cambio, no encuentran ninguna prueba del efecto de desviación del comercio. A diferencia de otros estudios realizados en este ámbito, Acharya y otros (2011) también consideran el posible efecto de creación de comercio fuera del marco de los ACP. En la mayoría de los casos analizados, los ACP aumentan las exportaciones de los países miembros a los no miembros. En particular, estos investigadores constatan que esos efectos son positivos y muy marcados en los casos del MERCOSUR y la Zona de Libre Comercio de la ASEAN, en los que las exportaciones a

países no miembros de los ACP han aumentado un 109 por ciento y un 136 por ciento, respectivamente. El efecto de desviación del comercio fuera del marco de los ACP se ha observado en varios casos, como el de la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central, el Mercado Común para África Oriental y Meridional (COMESA) y el Acuerdo de Libre Comercio en virtud del cual se estrechan las relaciones económicas entre Australia y Nueva Zelanda.

Un tercer enfoque adoptado en los estudios empíricos sobre el tema consiste en demostrar la hipótesis del "interlocutor comercial natural" (Krugman, 1991). Frankel y otros (1995), que también utilizan un modelo de gravedad y se centran en la región de las Américas, tratan de detectar el efecto de desviación del comercio e investigan si el volumen del comercio regional ha sido mayor de lo que podría atribuirse a factores naturales determinantes de la actividad comercial, como la proximidad y el tamaño del mercado. Constatan que la existencia de múltiples ACP que liberalizan parcialmente el comercio entre países vecinos de un mismo continente aumentaría el bienestar y que esa situación sería preferible a la existencia de una única zona continental de libre comercio. Por consiguiente, en opinión de estos investigadores, la formación de bloques comerciales entre "interlocutores comerciales naturales", como el TLCAN y el MERCOSUR, es preferible a la creación del Área de Libre Comercio de las Américas, que resultó ser un fracaso. Bhagwati y Panagariya (1996), que sostienen lo contrario, aducen que los criterios del volumen del comercio y el costo del transporte, utilizados por Frankel y otros, no bastan para asegurar que un ACP aumente el bienestar.

Krishna (2003) aborda las cuestiones planteadas por Bhagwati y Panagariya y emplea datos detallados sobre el comercio de los Estados Unidos para estimar los efectos en el bienestar de ACP bilaterales hipotéticos. Comprueba que no hay una correlación significativa entre la proximidad geográfica o el volumen del comercio, por un lado, y los aumentos del bienestar, por otro, y concluye que estos no son buenos indicadores de la formación de ACP, como parecerían indicar los estudios que respaldan la hipótesis del "interlocutor comercial natural". Baier y Bergstrand (2004) investigan qué pares de países derivarían los mayores beneficios de la concertación de un ACP y cuál sería la probabilidad de que esos pares de países firmaran un acuerdo preferencial. Con ese fin, construyen un modelo de equilibrio general utilizando una muestra de 53 países y datos correspondientes a 1996. Utilizando distintas variables que predicen el 85 por ciento de los ACP bilaterales de su muestra³¹, obtienen resultados que respaldan la hipótesis del interlocutor comercial natural.³²

(e) La economía política de los ACP y los aranceles exteriores

En la sección C.1 se afirma que las opiniones de los grupos de intereses especiales pueden influir en gran medida en los gobiernos y que los funcionarios responsables de la formulación de políticas pueden firmar un ACP para satisfacer los intereses de grupos poderosos de presión. En ese contexto político, es posible que se firmen ACP ineficientes (¿o que se rechacen los ACP eficientes)? Más concretamente, ¿en qué condiciones suscribiría un gobierno un ACP que tuviera el efecto de distorsionar el comercio? En dos estudios influyentes en los que se abordan estas

cuestiones se llega a una conclusión similar: es más probable que sean políticamente viables los ACP que tengan el efecto de desviar el comercio.³³

Los trabajos de Grossman y Helpman (1995) proporcionan la estructura básica de los estudios publicados sobre la llamada "nueva economía política". La idea fundamental, incorporada en todos los modelos que se examinan en esta sección, es que la interacción de los gobiernos en el plano internacional es un juego que abarca dos fases (Putnam, 1988). En la primera, las preferencias de un gobierno en la esfera normativa están determinadas por consideraciones relativas al bienestar nacional y por los grupos organizados políticamente que representan a las distintas ramas de producción. En la segunda los gobiernos negocian un ACP dentro de los límites impuestos por el entorno político interno. El resultado de este juego es un acuerdo preferencial políticamente viable.

Lógicamente, un ACP requiere el asentimiento de los dos gobiernos participantes. Por lo tanto, ¿cuáles son las condiciones internas en que es más probable que haya esa convergencia de intereses? Como los grupos de presión tienden a representar los intereses de los productores, es preciso comprender cómo los afecta un acuerdo preferencial. Consideremos en primer lugar un ACP que tiene el efecto de desviar el comercio (es decir, el acuerdo entre el país base y el interlocutor 2 que se describe en el gráfico C.3 del recuadro). En este caso, el precio en el mercado del país base baja apenas y los exportadores del interlocutor 2 se benefician, dados los elevados precios internos prevalecientes en el mercado de este último. Por consiguiente, los productores nacionales que compiten con las importaciones se verían ligeramente perjudicados y no opondrían mucha resistencia a un acuerdo, en tanto que los exportadores del país interlocutor derivarían grandes beneficios y lo apoyarían firmemente. Consideremos seguidamente el caso de un ACP cuyo efecto es la creación de comercio (por ejemplo, el acuerdo entre el país base y el interlocutor 1, descrito en el gráfico C.2 del recuadro). El precio interno baja considerablemente como resultado del acuerdo, el sector del país base que compite con las importaciones experimenta grandes pérdidas y los exportadores extranjeros se benefician muy poco. En esa situación hipotética, habría una gran oposición política interna al ACP y escaso apoyo del exterior.³⁴

Los trabajos de Grossman y Helpman (1995) están basados en la suposición de que los mercados son perfectamente competitivos (es decir, ningún proveedor tiene una cuota de mercado suficientemente importante para influir en los precios). Por consiguiente, habría que determinar si los resultados serían diferentes si la competencia en los mercados fuera imperfecta. Krishna (1998) demuestra que en un contexto oligopolístico en el que un pequeño número de productores domina el mercado, sigue siendo cierto que los ACP cuyo efecto es la desviación del comercio son políticamente viables, en tanto que los ACP que crean comercio no lo son. Intuitivamente, la desviación del comercio aumenta los ingresos oligopolísticos (rentas) de los productores en las economías de los interlocutores comerciales y, por lo tanto, estimula el apoyo político en favor del acuerdo. Concretamente, Krishna (1998) propone la teoría de que un requisito político de los ACP es el aumento de las ganancias agregadas en las economías de los interlocutores comerciales. Si el comercio con terceros países disminuye, es más probable que las empresas de los

países miembros del acuerdo aumenten su cuota de mercado en los países interlocutores (a expensas de los competidores de esos terceros países) e incrementen sus ganancias.³⁵

En síntesis, en esos primeros estudios se llega a la conclusión de que las condiciones necesarias para que un ACP sea políticamente viable pueden ser las contrarias a las que garantizan que el ACP sea socialmente conveniente. Sin embargo, en esos estudios no se tiene en cuenta que la conclusión de un acuerdo preferencial puede repercutir en los aranceles exteriores (es decir, los que los miembros del ACP imponen a los no miembros). Por ejemplo, Richardson (1993) fue el primero en señalar que los países pueden tener motivos para reducir sus aranceles exteriores cuando pasan a ser miembros de un ACP. Es importante observar que, si se descarta esta suposición, pueden cambiar de manera radical las implicaciones de estos modelos. Intuitivamente, en el caso que ilustra el gráfico C.2 del recuadro, es perfectamente posible que el ACP siga teniendo el efecto de estimular el comercio si el país base reduce su arancel exterior respecto del interlocutor 1 después de firmar un ACP con el interlocutor 2, que es menos eficiente.³⁶

Ornelas (2005a; 2005b) vuelve a examinar la teoría de Grossman-Helpman y Krishna, que se refiere a una situación en que el arancel exterior puede modificarse después de la entrada en vigor el ACP. Concretamente, en esos estudios se permite que los aranceles respecto de terceros países se fijen de manera "endógena", es decir, de modo que los grupos de intereses especiales puedan influir en las medidas de política antes y después de la firma del acuerdo. Ornelas muestra que, prescindiendo de la estructura de los mercados (es decir, sean o no sean perfectamente competitivos esos mercados), es improbable que los acuerdos preferenciales que reducen el bienestar sean políticamente viables. No obstante, Ornelas muestra asimismo que sigue siendo posible que la presión de los grupos de intereses especiales persuadan a los gobiernos de que no firmen algunos acuerdos preferenciales que mejorarían el bienestar social.

El punto de partida para describir correctamente estas constataciones es un examen de los determinantes políticos de los aranceles exteriores. Cuando se firma un acuerdo preferencial, la demanda de protección externa disminuye. Una vez concertado el ACP, el sector nacional que compite con las importaciones cede parte de su cuota de mercado a los productores de los interlocutores. En este nuevo entorno, los aumentos de los precios internos que pudieran atribuirse a un incremento del arancel exterior benefician a los productores nacionales menos de lo que los habría favorecido si no se hubiera concertado el acuerdo. Ello se debe a que la protección externa que brinda el arancel "se escapa" hacia los países miembros del ACP y sólo beneficia parcialmente a los productores nacionales.³⁷ Dicho de otro modo, para los sectores que compiten con las importaciones, el incentivo para exigir protección es mayor en ausencia de un ACP, ya que la participación de esos sectores en el mercado interno es mayor. Ello se aplica tanto a los productores perfectamente competitivos como a las empresas oligopolísticas. Además, el costo de ejercer presión no cambia con la concertación de un ACP, ya que sigue reflejando el costo del arancel exterior para la sociedad en general.

El razonamiento expuesto tiene las implicaciones siguientes. En primer lugar, los ACP amortiguan el impacto de las

fuerzas económico-políticas en los aranceles exteriores. Se prevé que a medida que la demanda de protección externa disminuya en el marco del ACP y su costo no varíe, el arancel exterior disminuirá. En segundo lugar, si los acuerdos preferenciales destruyen las rentas proteccionistas, el apoyo político de los sectores organizados no puede ser un argumento sólido en favor de los ACP. Por consiguiente, los acuerdos políticamente viables deben ser por fuerza los que mejoran el bienestar social en general.

En cierta medida, estos estudios recientes sobre la nueva economía política de los acuerdos preferenciales deberían considerarse como estudios complementarios. Grossman y Helpman (1995) y Krishna (1998) se concentran en la decisión de firmar o no firmar un ACP, pero no examinan el efecto de un ACP en los aranceles exteriores, que es precisamente el tema del estudio de Ornelas (2005a; 2005b). Si los grupos de intereses especiales pudieran ejercer presión para influir tanto en la elección del régimen comercial como en la determinación de aranceles, las constataciones de Ornelas suscitarían reservas. En esa situación hipotética, los acuerdos preferenciales que tienen el efecto de desviar el comercio pueden ser políticamente viables. Sin embargo, ese resultado negativo no es tan probable como cabría pensar, ya que la destrucción de la renta política causada por un ACP diluiría los incentivos del gobierno para apoyar acuerdos que redujeran el bienestar (Freund y Ornelas, 2010).

En las obras publicadas sobre la nueva economía política también se ha planteado una cuestión conexas pero diferente. En varios casos, los ACP son mucho más que simples acuerdos arancelarios e incluyen cuestiones "no comerciales", como normas laborales o ambientales, disposiciones sobre los derechos de propiedad intelectual y varios otros asuntos. Como se explica en la subsección siguiente en más detalle, hay varias razones que justifican esta evolución. La cuestión que abordamos aquí no es la justificación económica de esos acuerdos; se trata más bien de determinar si los aranceles exteriores disminuirían cuando los acuerdos preferenciales no se limitaran al recorte de aranceles.

Limão (2007) construye un modelo económico que permite analizar la importancia de las cuestiones no comerciales en los ACP y su efecto en los incentivos para reducir los aranceles exteriores. Concretamente, este investigador aduce que, cuando los acuerdos preferenciales incluyen no sólo la reducción de los aranceles exteriores sino también cuestiones no comerciales, los gobiernos pueden ser más renuentes a reducir los aranceles. Ello se debe a que un ACP puede ser útil para un país precisamente porque los recortes arancelarios promueven la cooperación respecto de otras cuestiones no comerciales. No obstante, en ese caso, los gobiernos podrían tener poco interés en rebajar los aranceles sobre las importaciones de terceros países porque así reduciría el margen de preferencia de sus interlocutores y por lo tanto se debilitaría el acuerdo.³⁸

En último término, el efecto de los ACP en los aranceles exteriores es una cuestión empírica. Sin embargo, obras sobre el tema contienen constataciones aparentemente discordantes. En un primer conjunto de estudios, Estevadeordal y otros (2008) y Calvo-Pardo y otros (2009) comprueban que en América Latina y los países de la ASEAN, los acuerdos preferenciales han tenido el efecto de

reducir los aranceles exteriores. En particular, constatan que éstos disminuyen más rápidamente en los sectores en que se han concedido preferencias y que, contrariamente a la opinión general, hay pocos datos que demuestren que las preferencias dan lugar a aumentos arancelarios. En otra serie de estudios, realizados por Limão (2007) y Karacaovali (2008), un análisis de los ACP firmados por los Estados Unidos y la Unión Europea revela la tendencia opuesta.

Es posible que estas constataciones empíricas contradictorias, que parecerían indicar que es necesario analizar el tema más a fondo, resulten menos controvertidas si se examinan con más detenimiento. En concreto, parte de las discrepancias puede atribuirse a las diferencias en la muestra de países analizados. Posiblemente sea más probable que los ACP concertados entre países desarrollados y en desarrollo, como los firmados entre la Unión Europea y los Estados Unidos con países en desarrollo, incluyan disposiciones que van más allá de la mera reducción de aranceles que los ACP entre dos países en desarrollo. Como suele ocurrir (véase la sección B), no es sorprendente comprobar, a la luz de la teoría, que los ACP concertados entre países desarrollados y en desarrollo tienden a aumentar los aranceles exteriores, en tanto que los acuerdos entre dos países en desarrollo probablemente los reduzcan.

(f) Normas de origen y desviación del comercio

(i) *Normas de origen: una causa de la desviación del comercio*

En los ACP que no son uniones aduaneras, los miembros mantienen sus propios aranceles exteriores. En consecuencia, cuando no hay normas, ciertos productos podrían importarse a un país miembro de un ACP con el derecho de importación más bajo posible y reexportarse a otros países miembros de ese ACP. Por lo tanto, es necesario que haya normas que confirmen el verdadero "origen" de los productos para evitar esa desviación, es decir, la "desviación del comercio". Supongamos, por ejemplo, que el arancel preferencial aplicable a las exportaciones del país A al país B es nulo. Por consiguiente, cuando el país A exporta un producto al país B, éste debe asegurarse de que dicho producto sea realmente originario del país A y no haya sido reenviado a través del país A por un tercer país que no goza del mismo nivel de preferencias en el país B. Los datos empíricos disponibles respaldan esta hipótesis sobre la medida en que las normas de origen³⁹ contribuyen a evitar la desviación del comercio. Por ejemplo, Estevadeordal (2000) constata que cuanto mayor es el margen absoluto entre los aranceles mexicanos y estadounidenses respecto de terceros países, mayor es el carácter restrictivo de las normas de origen del TLCAN. En la práctica, sin embargo, las normas de origen pueden utilizarse para proteger ciertas ramas de producción favorecidas, lo cual conduce a la desviación o la supresión del comercio (Krishna y Krueger, 1995).

Consideremos una situación hipotética en la que los países B y C mantienen una red para compartir la producción a través de la cual el país B exporta un artículo final al país A utilizando bienes intermedios del país C. Supongamos además que el país A es un productor de bienes intermedios más caros (que los del país C) que se utilizan en la producción

de ese artículo final que el país B exporta al país A. Inicialmente, el país A firma un ACP con el país B y otro ACP con el país C. En consecuencia, un artículo producido en el país B tendría un acceso preferencial al país A, al igual que los artículos originarios del país C. Con arreglo al ACP negociado, el país A podría imponer al país B normas de origen estrictas, según las cuales el artículo final que el país B exportara al país A no podría considerarse originario del país B, tal vez debido a que la proporción de bienes intermedios del país C es demasiado elevada. Por lo tanto, la empresa del país B puede seguir importando el bien intermedio del país C y no obtener un acceso preferencial al país A, o adquirirlo del país A y dejar de comprarlo al país C, a fin de cumplir las normas de origen y obtener un acceso preferencial al país A para sus exportaciones.

Dicho de otro modo, debido a la existencia de normas de origen restrictivas puede que sea rentable para las empresas del país B hacer una "sustitución de las fuentes de suministro", utilizando un bien intermedio más caro del país A o de una empresa nacional. Ello significa que la existencia de normas restrictivas aplicables a los productos finales desvía o inhibe el comercio de bienes intermedios. La sustitución de las fuentes de suministro refuerza el vínculo comercial entre los países A y B (el centro y la periferia), a expensas del comercio entre los países B y C (puntos de la periferia), o sea que el país A se beneficia aplicando normas de origen para proteger las exportaciones de ciertas ramas de producción (Gasiorek y otros, 2009). Además, las normas de origen, al influir en la selección de las fuentes de bienes intermedios, probablemente aumentan los costos de las empresas y por lo tanto tienen un efecto negativo en el comercio de artículos finales. Este aumento de los costos refuerza el efecto "maraña" de los ACP, que se analiza en la sección B. Por consiguiente, la sustitución de las fuentes de suministro, o la no utilización de las preferencias como resultado de las normas de origen, reduce el efecto de liberalización del comercio de los ACP. Estevadeordal y Suominen (2008) analizan los datos sobre las importaciones de una muestra de más de 150 países correspondientes al período 1981-2001 y constatan que la existencia de normas de origen restrictivas para determinados productos estimula el comercio de bienes intermedios en el marco de los ACP (y de ese modo desvía el comercio) y menoscaba el comercio global entre los países miembros.

En un estudio de 345 empresas de cuatro países latinoamericanos realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en 2007-2008, menos del 10 por ciento de esas empresas indicaron que habían modificado su cadena de abastecimiento para adaptarse a las normas de origen (Harris y Suominen, 2009). Apparently, la mayoría de las empresas siguen importando insumos de las mismas fuentes que antes, aunque ello signifique renunciar al acceso preferencial al mercado del interlocutor que es miembro del mismo ACP. No obstante, un 75 por ciento de las empresas multinacionales de la muestra (del 50 por ciento en Panamá a casi el 90 por ciento en Colombia) señalaron que las normas de origen eran un factor importante para decidir dónde hacer inversiones en instalaciones de producción. Sin embargo, si se tienen en cuenta las respuestas a la pregunta de si se habían hecho explícitamente inversiones en una filial para cumplir determinadas normas de origen en uno o varios países miembros de un mismo ACP, esa cifra se reduce a menos del 30 por ciento⁴⁰ (Harris y Suominen, 2009). Estos datos parecen indicar que las normas de origen afectan de manera significativa las decisiones sobre inversiones de las

empresas multinacionales, que dependen en gran medida del comercio de bienes intermedios a través de las redes de producción. En particular, las empresas pueden sustituir sus fuentes más eficientes de bienes intermedios ubicadas en un país no miembro por proveedores menos eficientes de un país miembro (en el que establecen instalaciones de producción), lo cual tiene el efecto de desviar el comercio.

(ii) *Reducción de la desviación del comercio: avance hacia una solución*

La situación hipotética arriba descrita muestra que, al igual que el bien intermedio originario del país C, el artículo final originario del país B tiene un acceso preferencial al país A. Sin embargo, ese artículo final del país B fabricado con bienes intermedios del país C –que sí cumple las normas que confieren origen al artículo exportado del país B al país C– no tendría derecho a un acceso preferencial. Por consiguiente, es probable que un sistema de acuerdos bilaterales que contengan normas de origen restrictivas estimule el comercio entre el centro y la periferia (entre el país base y sus interlocutores comerciales) a expensas del comercio entre distintos puntos de la periferia (entre los distintos interlocutores comerciales).

Gasiorek y otros (2009) han aducido que esta discriminación, que protege las exportaciones de ciertas ramas de producción del país A y que por consiguiente da lugar a la desviación del comercio, puede resolverse si el país B firma un ACP con el país C y en adelante puede agregar sus

propios insumos intermedios (valor añadido) a los insumos intermedios del país C para determinar el origen de las exportaciones del artículo final que se vende al país A. Este es el principio de “acumulación diagonal” de las normas de origen. De conformidad con ese principio, todos los países participantes convienen bilateralmente que en todos los ACP que concluyan entre sí podrá considerarse que los materiales originarios de un país son materiales originarios de todos los demás países. Esto facilita la importación de bienes intermedios y de todos modos permite satisfacer las condiciones de las normas de origen.

La acumulación diagonal se aplica al comercio entre tres o más interlocutores comerciales normalmente vinculados entre sí por ACP con normas de origen idénticas. Se basa en el concepto de “acumulación bilateral” (es decir, los materiales originarios de un país pueden considerarse originarios del otro interlocutor comercial), que es característico de todos los ACP. Además, también se aplica al comercio entre tres o más países el concepto de “acumulación total”, que es más flexible que el de “acumulación diagonal”. Ello se debe a que permite que el proceso de elaboración intermedia se divida de cualquier modo entre todas las partes en el ACP, siempre que, una vez sumadas todas las etapas, la elaboración acumulativa sea suficiente para cumplir las normas de origen. Supongamos, por ejemplo, en el contexto de la situación hipotética previamente descrita, que el bien intermedio del país C no cumple las condiciones para ser considerado originario de ese país. Según el concepto de acumulación total, el productor del país B puede agregar la proporción del valor añadido del país C a su propio valor añadido para determinar el origen.

Recuadro C.4: Enseñanzas derivadas de la experiencia de la UE con respecto a la liberalización de las normas de origen (NdO)

En el caso de la UE, la cuestión de la multiplicidad de normas de origen empezó a adquirir importancia en el decenio de 1990, a medida que se concertaron acuerdos con varios países de Europa Central y Oriental y del sur del Mediterráneo. Se hizo evidente que la “maraña” de acuerdos de la UE limitaba la capacidad de las empresas de obtener bienes intermedios de las fuentes más baratas (es decir, causaba la desviación del comercio (Gasiorek y otros, 2009)).

Para resolver este problema, en 1997 se empezó a aplicar un Sistema Paneuropeo (PANEURO) de Acumulación (PECS) por el que se establecían protocolos idénticos sobre las normas de origen para determinados productos. Esos protocolos que se aplicarían a todo el régimen y a todos los ACP de la UE concertados hasta entonces y a los que se concertaran en el futuro. Se incluían los acuerdos con los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), firmados en 1972 y 1973, así como los concertados en el decenio de 1990 y años subsiguientes, es decir, los ACP con varios países de Europa Oriental, los Acuerdos Euromediterráneos y los Acuerdos de Estabilización y Asociación con Croacia y la ex República Yugoslava de Macedonia y los ACP extrarregionales firmados con Sudáfrica, México y Chile (Estevadeordal y Suominen, 2004). Así se introdujo el concepto de “acumulación diagonal” como un principio básico de las normas paneuropeas, que permitió que los productores utilizaran componentes originarios de cualquiera de los países participantes sin perder la condición preferencial de sus artículos finales.

Los datos empíricos disponibles indican que la armonización de las normas de origen mediante la acumulación diagonal en el sistema PECS ha influido en las corrientes comerciales desde 1997. Por ejemplo, en un análisis de la industria textil, Augier y otros (2004) constatan que el comercio entre los países que no practican la acumulación diagonal podría reducirse entre un 50 y un 70 por ciento. De igual modo, utilizando datos sobre las corrientes comerciales entre 38 países en tres esferas –el comercio de todas las mercancías, el comercio de bienes intermedios y el comercio de manufacturas– Augier y otros (2005) muestran que el comercio entre los países que se incorporaron al sistema paneuropeo de acumulación diagonal entre 1995 y 1999 aumentó alrededor de un 43 por ciento en comparación con el comercio con otros países. Además, muestran que, como resultado de la introducción del sistema en 1997, el comercio entre los distintos puntos de la periferia aumentó entre un 7 y un 22 por ciento. No obstante, cabe señalar que la metodología de esos investigadores está basada en el empleo de variables ficticias en un modelo de gravedad para captar el efecto de acumulación. Por lo tanto, es posible que esas variables reflejen otros factores.

Al mismo tiempo, en un análisis de datos sobre las corrientes comerciales entre 38 países, Gasiorek y otros (2009) constatan que el volumen del comercio entre los países que empezaron a aplicar el principio de acumulación (después de la introducción del sistema PECS en 1997) aumentó entre éstos y terceros países en determinadas ramas de producción.⁴¹

Los casos de acumulación total son infrecuentes, pero el concepto de acumulación diagonal ha sido utilizado en algunos ACP. La UE constituye un buen ejemplo. En el recuadro C.4 se describe a grandes rasgos la experiencia de la UE en lo que respecta a la liberalización de las normas de origen.

3. Más allá del análisis clásico

Como se indica en las secciones B y D, en últimos 30 años los acuerdos comerciales han ido más allá de las medidas en frontera, como los aranceles, y han incorporado una serie de políticas y reglamentaciones nacionales, entre ellas derechos de propiedad intelectual, normas sobre productos, competencia y políticas de inversión. Estos adelantos no carecen de importancia; cuando se eliminan los aranceles, las diferentes políticas normativas entre las naciones adquieren más relevancia y causan problemas complejos de adaptación y coordinación. Además, la apertura del comercio –junto con nuevas formas de comercio posibilitadas por el desarrollo tecnológico– crea nuevas presiones para conciliar las prácticas nacionales divergentes y genera nuevas formas de efectos normativos transfronterizos (efectos secundarios). Esas nuevas circunstancias dan lugar a exigencias en materia de gobernanza y de estado de derecho que trascienden las fronteras nacionales.

En la subsección siguiente se examinan las nuevas formas de acuerdos comerciales que están surgiendo, usando el concepto de integración "profunda" (Lawrence, 1996), y se plantean dos preguntas principales. En primer lugar, ¿qué motivos hay detrás de esos acuerdos? En segundo lugar, ¿qué es lo que determina la estructura de los acuerdos más profundos? Es fundamental responder a estas preguntas para entender los costos y beneficios económicos de la integración más profunda.

(a) El concepto de integración profunda

Los acuerdos comerciales que versan principalmente sobre medidas en frontera se suelen calificar como acuerdos "superficiales". En la vertiente interna, esos acuerdos otorgan un trato nacional no discriminatorio a las mercancías y las empresas extranjeras (es decir, el mismo trato que se otorga a las empresas nacionales), pero no llegan a intervenir en las políticas económicas nacionales más allá de esa prescripción. En cambio, los acuerdos comerciales que incluyen normas sobre políticas nacionales "dentro de las fronteras" se denominan acuerdos "profundos" (Lawrence, 1996). No existe una definición convenida del alcance de esos acuerdos profundos, y de hecho el concepto se emplea extensamente para referirse a todo arreglo que vaya más allá del mero otorgamiento de concesiones arancelarias preferenciales. No obstante, hay al menos dos dimensiones bien definidas –los márgenes "extensivos" e "intensivos"– en todo acuerdo de integración más profundo.

La primera dimensión se refiere al aumento del ámbito de un acuerdo más allá de la reducción de los aranceles (por ejemplo, la armonización de los reglamentos nacionales sobre servicios financieros). La mayoría de los análisis de la integración profunda se centran en esa dimensión. La segunda, o sea, el margen intensivo de la integración profunda, se refiere a la profundidad institucional del acuerdo, como el grado en que se delegan a un nivel supranacional de gobierno determinadas prerrogativas normativas (por ejemplo, la formación de una unión aduanera o monetaria). Esas dos dimensiones están a menudo vinculadas. Es decir, cabe la posibilidad de que la extensión de la cobertura de un acuerdo exija también la creación de instituciones comunes y nuevas formas más sofisticadas de compartir la soberanía con objeto de administrarlo. En el cuadro siguiente se presenta una visión esquemática (aunque no exhaustiva) de las diversas formas de integración.⁴²

Cuadro C.1: Integración superficial e integración profunda

Nivel de integración	Tipo de acuerdo comercial preferencial	Características	Ejemplo
INTEGRACIÓN SUPERFICIAL	Acuerdo de Libre Comercio (ALC)	Los miembros liberalizan el comercio interior pero mantienen sus aranceles exteriores independientes	ALC Estados Unidos-Israel
	ALC+	ALC que además armoniza algunas normas que van más allá de las medidas en frontera (por ejemplo, las normas ambientales)	TLCAN
	Unión aduanera	Los miembros liberalizan el comercio dentro de la unión y adoptan aranceles exteriores comunes frente al resto del mundo	SACU
	Mercado común	Establecimiento de la libre circulación de todos los factores de producción en el interior del acuerdo comercial preferencial, incluidos la mano de obra y el capital	UE
	Unión monetaria	Establecimiento de una moneda común y una política monetaria y de tipos de cambio completamente integrada	Zona del euro
INTEGRACIÓN PROFUNDA	Unión fiscal	Establecimiento de una política fiscal común	Estados Unidos

Note: The depth of integration of PTAs might overlap across types of agreements in certain circumstances.

Al igual que los acuerdos superficiales de integración, los acuerdos más profundos pueden celebrarse entre economías avanzadas (Norte-Norte), entre economías avanzadas y en desarrollo (Norte-Sur), o entre economías en desarrollo solamente (Sur-Sur). Igualmente, la composición de los miembros de acuerdos de integración profunda puede ser amplia o restringida, variando desde los acuerdos regionales entre varios países vecinos a los acuerdos bilaterales entre dos interlocutores lejanos.⁴³

(b) ¿Por qué está adquiriendo ímpetu la integración profunda?

La integración económica profunda y el comercio están íntimamente ligados. Pueden resultar necesarios acuerdos profundos para promover el comercio en determinados sectores o en las economías en un sentido más amplio. Por ejemplo, la armonización de determinados reglamentos puede ser un requisito previo para el comercio de servicios, o pueden resultar necesarias normas comunes sobre política de competencia para que se materialice la ventaja comparativa (véase la sección D.2 b)). A la inversa, la liberalización del comercio –y la evolución de la estructura del comercio (por ejemplo, el crecimiento de redes de producción)– puede hacer más apremiante la necesidad de una integración más profunda de las políticas. En síntesis, la integración superficial y la integración profunda pueden ser procesos complementarios, ya que la primera genera una demanda de gobernanza que la segunda puede satisfacer. Las publicaciones especializadas en economía subrayan esa relación.

Varios autores sostienen que los mercados necesitan instituciones distintas del mercado (políticas, jurídicas y sociales) para poder funcionar debidamente (Casella, 1996; Casella y Feinstein, 2002; Padoa-Schioppa, 2001; Rodrik, 2000). Esas instituciones son esencialmente bienes públicos que el propio mercado no puede suministrar. Otros autores señalan que la apertura comercial intensifica los efectos externos o contingentes de las políticas y hace que la adopción unilateral de políticas resulte ineficiente en comparación con la adopción de decisiones en un marco de cooperación (Broner y Ventura, 2006; Epifani y Ganica, 2006; Brou y Ruta, 2010; Antràs y Staiger, 2008).

En resumen, la relación entre la integración profunda y el comercio surte efecto en ambas direcciones –en el sentido de que una puede ser la causa o la consecuencia de la otra, y es también una relación dinámica– en el sentido de que es probable que se desarrolle con el tiempo. El resto de esta sección se ocupa de las redes internacionales de producción que son un ejemplo del carácter complementario entre el comercio y la gobernanza que se encuentra en el origen de la actual proliferación de acuerdos profundos.

(i) *Las redes internacionales de producción y la integración profunda*

El comercio en el siglo XXI, tal como lo ha definido Baldwin (2010), es un fenómeno mucho más complejo que el comercio anterior a principios del decenio de 1980.⁴⁴ Esa complejidad es consecuencia del mayor papel que desempeñan en la economía mundial las redes internacionales de producción, que se caracterizan por la desagregación de las etapas de producción a través de las

fronteras. Cada vez más, las empresas multinacionales no sólidistribuyen etapas de fabricación para reducir costos y explotar las ventajas comparativas; también desagregan y externalizan actividades de servicios, principalmente tareas de oficina, de manera que las redes mundiales de producción son incluso más sofisticadas y complejas.

Esas nuevas formas del comercio internacional exigen un replanteamiento y una nueva conceptualización del comercio preferencial. La mayoría de los modelos de acuerdos comerciales preferenciales dan por sentado que los países intercambian productos finales y que los productores buscan protección para esos bienes. Sin embargo, puede haber algunos sectores de la economía, cada vez más dependientes de los insumos intermedios importados, que deseen un nivel más bajo de protección para reducir sus costos de producción (Yi, 2003). Algunos datos sugieren que, cuando los países tienen un número considerable de empresas que participan en redes de producción, la presión a favor de la liberalización comercial unilateral es más intensa.⁴⁵

Por razones parecidas, es posible que los países que forman parte de cadenas de suministro en las que intervienen múltiples naciones estén más inclinados a suscribir ACP con sus interlocutores que a liberalizar unilateralmente el comercio. Como diversas etapas de la producción pueden tener lugar en una serie de países diferentes, el efecto de los obstáculos al comercio, como los aranceles y otros obstáculos no arancelarios, en el costo de una etapa concreta de producción es proporcional al número de veces que el producto cruza otras fronteras nacionales. Además, los países pueden firmar ACP con objeto de conseguir o afianzar relaciones comerciales, reforzando así su posición como proveedor principal de insumos intermedios.

Las conclusiones teóricas sobre los efectos en el bienestar de los ACP también varían con la presencia de redes de producción. De hecho, la distribución internacional de la producción puede mitigar los efectos de desviación del comercio de esos acuerdos.⁴⁶ La posibilidad de dividir la producción de productos finales en varias etapas o componentes modifica el cálculo de la creación de comercio y la desviación del comercio y, aunque el resultado sigue siendo poco claro, deja margen para que los ACP que reducen el bienestar, en los que se comercian únicamente productos finales, pasen a ser acuerdos que mejoran el bienestar, una vez que los miembros se dedican al comercio de piezas y componentes.⁴⁷

Las redes internacionales de producción no son un fenómeno nuevo, pero su importancia va en aumento en determinadas regiones del mundo (véase el recuadro C.5), y su estructura y composición han cambiado con el tiempo. Al principio, los países que practicaban la producción compartida eran principalmente países ricos.⁴⁸ No obstante, partir de mediados del decenio de 1980 empezaron a aumentar las redes de producción entre países desarrollados y países en desarrollo (véase la sección B.3).

¿Hay un vínculo entre la reciente proliferación de las redes de producción y la demanda de acuerdos más profundos? Los trabajos teóricos y empíricos sobre la IED y deslocalización ponen de relieve que, pese a los beneficios de explotar las diferencias de precio de los factores y los nuevos adelantos tecnológicos, la fragmentación internacional de la producción entraña otros costos, que van

Recuadro C.5: Factores determinantes de la regionalización de las redes de producción

Los elementos clásicos de la ventaja comparativa, como las variaciones de las condiciones de la oferta de mano de obra, los salarios o las dotaciones relativas de factores, ayudan a explicar no sólo la proliferación de redes de producción Norte-Sur, sino también su regionalización. Los estudios de Athukorala y Menon (2010) sobre Asia Oriental, por ejemplo, indican que aunque los salarios en China; Hong Kong, China; la República de Corea y el Taipei Chino se hayan aproximado rápidamente a los niveles de los países desarrollados en los últimos años, en países como Malasia, Filipinas, Tailandia y Viet Nam siguen siendo inferiores – o comparables – a los de México y los países en la periferia de Europa.

La distancia también desempeña un papel importante para explicar la regionalización de las redes de producción. Varios economistas han señalado que, pese a los adelantos tecnológicos, la distancia sigue teniendo importancia y algunos países siguen sufriendo a causa de la lejanía geográfica (Venables, 2001).⁴⁹ Además, hay pruebas de que la distancia geográfica sigue siendo un factor principal para determinar los costos de transporte internacionales, especialmente los del transporte marítimo, y los plazos de entrega (Evans y Harrigan, 2005). Podría decirse que esos tipos de costos revisten particular importancia para las redes de producción, en las que un producto puede cruzar fronteras varias veces en las diversas etapas de producción.

Los nuevos modelos geográficos de aglomeración económica a nivel internacional también resultan útiles para explicar la regionalización de la producción compartida. El acceso a bienes intermedios da lugar a la aglomeración de la producción, ya que las empresas se benefician de la cercanía a las empresas clientes y proveedoras.⁵⁰ A medida que un número cada vez mayor de empresas se trasladan a una región determinada, crean una demanda de proveedores de bienes y servicios intermedios, y refuerzan así el atractivo de esa región para otras empresas del mismo sector u otros sectores conexos. Además, como las redes de producción se forman alrededor de los centros de actividad económica, la distancia entre esos centros de producción y la periferia reviste importancia.⁵¹

Schatz y Venables (2000) señalan que los grandes inversores en el extranjero colocan gran parte de sus inversiones, que se destinan en medida considerable al comercio de bienes intermedios, en los países cercanos al suyo (los Estados Unidos invierten en México; la UE en Europa Central y Oriental; el Japón en Asia) y esa tendencia capta una proporción importante de las corrientes de IED de los países desarrollados a los países en desarrollo.⁵²

En el caso de Asia Oriental, Athukorala y Menon (2010) constatan que la región se ha beneficiado de la ventaja de haber sido la primera en acoger operaciones de montaje de empresas multinacionales. Las empresas establecidas han atraído a otros protagonistas principales del mercado y, a su vez, muchas han mejorado la tecnología empleada por las redes regionales de producción y han transferido mayores responsabilidades en cuanto a la producción a escala mundial a las filiales locales, reforzando así los efectos de aglomeración.

desde los costos de gestión y logísticos vinculados a la supervisión y coordinación de la producción internacional hasta la familiarización con las normas y reglamentos necesarios para operar en otro país. Esos costos pueden ser particularmente elevados para los países en desarrollo que forman parte de redes de producción Norte-Sur y que es posible que no cuenten con la compleja legislación empresarial y los reglamentos laborales y sobre productos utilizan los países ricos para consolidar su comercio de bienes intermedios (Baldwin, 2010).

En ese contexto, la expansión de las redes de producción y, en particular, la producción compartida Norte-Sur, debe vincularse a la proliferación de acuerdos profundos destinados a acortar las diferencias en la gobernanza entre unos países y otros. Los acuerdos que incluyen disposiciones relativas al marco institucional, la política de competencia, las normas sobre productos y el mercado laboral, el desarrollo de infraestructuras y otras esferas podrían aportar más seguridad a las actividades de producción compartida y reducir su vulnerabilidad a los trastornos o las restricciones (Yeats, 2001).

Puede observarse esa pauta en acuerdos como el TLCAN, que no sólo aumentan el acceso a los mercados mediante reducciones arancelarias, sino que incluyen disciplinas que reducen los riesgos –y aumentan la rentabilidad– de las inversiones en México. Asimismo, la reciente adhesión de las economías de Europa Oriental a la Unión Europea, así como algunos de los acuerdos euromediterráneos, podrían explicarse en parte como una respuesta a la demanda de

acuerdos de integración profunda vinculada a la expansión de la distribución internacional de la producción.

El carácter evolutivo de los acuerdos comerciales en Asia Oriental, donde tiene lugar una proporción considerable y creciente de la producción compartida a nivel internacional, también pone de manifiesto el vínculo entre las redes de producción y la integración profunda (véase un análisis más a fondo en la sección D.3). En esa región, el crecimiento de la producción compartida surgió en primer lugar a través de una integración económica *de facto*.⁵³ Sin embargo, los acuerdos Norte-Sur más recientes, como los de asociación económica del Japón con Malasia, Indonesia, Tailandia y Viet Nam, o la campaña de la ASEAN para lograr disciplinas más profundas, demuestran con claridad que la región está orientándose hacia una integración más profunda.

Lawrence (1996) fue el primero en recalcar las consecuencias sistémicas de las redes internacionales de producción y la integración profunda. Al aumentar la competencia internacional resultante de la reducción de los obstáculos al comercio, la posibilidad de operar en el extranjero –y de ubicar la producción compleja en las regiones más eficientes en términos de costos– adquiere cada vez más importancia para la competitividad de las empresas. Para que las redes transfronterizas de producción puedan funcionar sin tropiezos, es preciso armonizar algunas políticas nacionales entre las distintas jurisdicciones, lo que genera una demanda de formas profundas de integración.

Los trabajos especializados sobre el comercio no han logrado en general modelizar la acción recíproca entre las redes internacionales de producción y la integración profunda. Una excepción importante es la reciente obra de Antràs y Staiger (2008), en que los autores muestran que el aumento de la deslocalización crea nuevas formas de efectos normativos transfronterizos que van más allá de las externalidades de la política comercial clásica, cuando los bienes se producen en una sola ubicación (o sea, el efecto en la relación de intercambio).⁵⁴ En ese contexto, el objetivo de los acuerdos comerciales es más complejo que lo que indicaría la teoría clásica, ya que no basta negociar el acceso a los mercados para hacer frente a las distorsiones de la formulación unilateral de normas. Un corolario de ese modelo es que el carácter evolutivo del comercio (del comercio en productos finales al comercio en bienes intermedios) es el causante directo de la creciente demanda de acuerdos profundos capaces de hacer frente a esos nuevos efectos transfronterizos. Específicamente, las externalidades vinculadas a la deslocalización de la producción son diferentes de las asociadas al acceso tradicional a los mercados, y no pueden resolverse fácilmente con normas generales, como las relativas a la no discriminación y la reciprocidad (Bagwell y Staiger, 2003). Si ese argumento es correcto y el sistema del GATT/OMC no se adapta bien al manejo de esos problemas no relacionados con el acceso a los mercados, los países podrían recurrir a otros instrumentos disponibles, como los ACP, para resolver sus problemas de coordinación.

Esto plantea un desafío difícil al sistema multilateral de comercio. La reciente ola de acuerdos preferenciales puede ser (al menos en parte) una respuesta institucional a los nuevos problemas planteados por el crecimiento de la deslocalización. Por un lado, eso sugiere que los ACP aumentan la eficiencia y no son acuerdos con el objetivo de empobrecer al vecino.⁵⁵ Por otro, esos acuerdos pueden hacer que sea más difícil para la OMC desempeñar su papel tradicional de asegurar una apertura recíproca del acceso a los mercados. En esencia, el desafío institucional consiste para la OMC en encontrar un enfoque que pueda facilitar la integración más profunda que buscan los países y, al mismo tiempo, mantener el principio fundamental de la no discriminación.

(c) Las compensaciones recíprocas que entraña la integración profunda

A diferencia de la integración superficial, la integración profunda, con independencia de la forma que adopte, exige una normativa común entre los países miembros en una serie de esferas.⁵⁶ Esto hace que se plantee una serie de preguntas totalmente diferentes. ¿Cuáles son los costos y beneficios de las políticas comunes? ¿Qué países deben formalizar un acuerdo profundo? ¿Qué políticas deben quedar en la esfera de competencia nacional y cuáles deben armonizarse o asignarse a un nivel supranacional de gobierno? A esas preguntas se suele dar respuesta en la economía del sector público, y han dado lugar a abundantes publicaciones, que versan principalmente sobre el federalismo fiscal y que se reseñan a continuación.⁵⁷

Los economistas han formulado un principio básico para comprender los costos y beneficios de las políticas comunes, al que se denomina el Teorema de la descentralización de Oates (Oates, 1972). Este teorema sugiere que existe una

compensación recíproca básica entre los beneficios de las políticas comunes, que dependen del alcance de los efectos normativos transfronterizos directos o secundarios, y su costo, que depende de la magnitud de las diferencias en materia de preferencia normativa entre los países miembros. En el caso de cada país por separado, el costo de la adopción común de decisiones es que aleja la política común de su política nacional preferida (es decir, una pérdida de soberanía nacional); el beneficio es que se internalizan los efectos normativos secundarios.

Este principio básico aporta una aclaración importante sobre las otras dos preguntas, a saber, qué países y qué políticas deben someterse a una integración profunda. En cuanto a la primera, los países con preferencias normativas similares serían los más beneficiados por la integración profunda, ya que ella limitaría el costo político de la integración. Análogamente, en el caso de un cierto abanico de preferencias normativas nacionales, los países más interconectados también se beneficiarían más de una integración profunda. En lo que concierne a la segunda pregunta, los países deberían adoptar decisiones normativas comunes en las esferas caracterizadas por importantes efectos transfronterizos y mantener las prerrogativas normativas nacionales en las esferas cuyos efectos transfronterizos sean leves (y en los que las preferencias normativas sean dispares).

Una cuestión empírica interesante es si la teoría del federalismo fiscal puede explicar las pautas observadas en los acuerdos de integración profunda. En primer lugar, la teoría prevé que los países que tienen preferencias normativas similares y mayores niveles de interconexión son los que deberían optar por una integración más profunda con preferencia a la superficial. Aunque es difícil poner a prueba directamente esa hipótesis, varios ACP profundos están formados por miembros geográficamente próximos (la UE es un ejemplo destacado). En la medida en que las preferencias normativas están correlacionadas con la ubicación geográfica, esta es una prueba indirecta que respalda la teoría.

En segundo lugar, la teoría del federalismo fiscal afirma que las políticas caracterizadas por grandes efectos secundarios transfronterizos y preferencias similares entre los países deberían centralizarse, mientras que la prestación de todos los demás servicios debería descentralizarse. Alesina y otros (2005) contrastan este punto de referencia con un conjunto de indicadores que miden el papel de la UE en diferentes ámbitos normativos. Los autores constatan que hay una incompatibilidad parcial entre la asignación resultante de competencias a la UE y el Teorema de Oates. En concreto, sus datos indican que la UE actúa en algunas esferas en que los efectos transfronterizos son leves y que su intervención es demasiado limitada en algunos campos normativos que se caracterizan por efectos secundarios importantes y preferencias similares en los distintos países.⁵⁸

Otras tres cuestiones revisten importancia en el debate sobre la integración profunda: los efectos de los acuerdos profundos en el bienestar de los países miembros; las compensaciones recíprocas de los acuerdos bilaterales profundos Norte-Sur; y los efectos sistémicos de los acuerdos regionales profundos.

Como se ha examinado en la sección precedente, no existe una definición única de los acuerdos de integración profunda, y el concepto se refiere en general a cualquier acuerdo que va más allá de los acuerdos superficiales. En consecuencia, no se ha hecho el mismo análisis exhaustivo de los costos y beneficios económicos de la integración profunda que de la liberalización arancelaria preferencial, lo que no debe sorprender por dos razones: la primera, porque es probable que los efectos de los acuerdos que van más allá de los ALC o de las uniones aduaneras sean diferentes de los efectos de los ALC o de las uniones aduaneras clásicos. Al igual que los acuerdos superficiales, los acuerdos profundos reducen los costos del comercio, por lo que cabe prever que aumenten el comercio entre los miembros (en la sección D se presenta un análisis empírico de los efectos en el comercio que tiene la integración profunda). Sin embargo, los acuerdos de integración profunda, a diferencia de los superficiales, también pueden aportar bienes públicos (normas comunes, un sistema monetario estable, etc.) que no pueden ofrecer los mercados ni los gobiernos nacionales. Los efectos en el bienestar de esos bienes públicos pueden trascender con mucho de los efectos comerciales, y es más complicado medirlos.

Vista desde la perspectiva de los países en desarrollo, la integración profunda con las economías avanzadas puede crear algunas ventajas y desventajas (Birdsall y Lawrence, 1999). En lo que concierne a las ventajas, por ejemplo, los países en desarrollo pueden importar sistemas normativos internacionales que ya han sido "ensayados" y representan "prácticas óptimas", sin tener que pagar los costos de elaborarlos empezando desde cero. En cuanto a las desventajas, esos países pueden verse presionados a adoptar normas comunes no apropiadas para su nivel de desarrollo, como algunas normas ambientales y laborales. El riesgo es mayor cuanto menor es el poder de negociación de los países en desarrollo frente a sus interlocutores comerciales avanzados (o cuando las políticas y reglamentaciones se imponen en lugar de formularse en régimen de cooperación). Las economías avanzadas también podrían servirse de esas normas para proteger sus intereses creados y cerrar los mercados a los países pobres.

En un modelo de integración regional en que los grupos de intereses especiales pueden manipular el proceso de adopción de decisiones, Brou y Ruta (2006) demuestran que las economías más avanzadas suelen tener una mejor organización política y ejercer una influencia más fuerte en las políticas comunes. Aunque la integración puede ser con todo una gran ayuda para las economías en desarrollo, la teoría respalda las preocupaciones de que la política común se apartará de los intereses del miembro menos desarrollado.

¿Qué efectos sistémicos tiene la integración profunda? En las publicaciones se debate desde hace mucho si los acuerdos preferenciales favorecen o perjudican al sistema multilateral de comercio. Aunque en la sección E se hace un análisis amplio de ese debate, cabe hacer algunas observaciones preliminares. En primer lugar, la integración profunda puede tener efectos de desviación del comercio en algunos casos. Facchini y Testa (2009), en su obra sobre los mercados comunes, demuestran que es más probable que

los factores de producción móviles experimenten un aumento en el rendimiento y que también es más probable que los inmóviles resulten perjudicados en comparación con el *statu quo* (es decir, sin mercado común). Si no resulta posible ninguna forma de transferencia de riqueza entre los países, un mercado común es viable políticamente – o sea, recibiría el apoyo del votante medio en cada país miembro – sólo si algunos factores siguieran protegidos frente al resto del mundo una vez ultimado el proceso de integración.

En un estudio empírico, Chen y Mattoo (2008) constatan que la armonización regional de las normas aumenta considerablemente el comercio intrarregional en las industrias afectadas, pero que disminuyen las exportaciones de los países excluidos, lo que sugiere que las empresas de los países excluidos resultan más afectadas por el aumento de la rigurosidad de las normas que por el beneficio de escala que reportan los mercados integrados. Dicho de otro modo, la armonización de las normas en los ACP puede ser restrictiva en la práctica.

Una segunda observación importante es que el proceso de integración regional profunda puede ser un complemento antes que un sustituto del proceso de integración mundial. Los acuerdos profundos abordan medidas a nivel interno que son más difíciles de negociar a nivel mundial, debido a las grandes diferencias de las preferencias y necesidades normativas entre países. Las agrupaciones regionales pueden ofrecer bienes públicos supranacionales que los gobiernos – así como los acuerdos multilaterales – hasta ahora no suministran (por ejemplo, redistribución, infraestructuras), otorgándoles una función apropiada de nivel intermedio en la integración entre el nivel nacional y el mundial (Padoa-Schioppa, 2001).

4. Conclusiones

En esta sección se han examinado las principales razones para establecer ACP y las consecuencias para los miembros y los no miembros. Muchas obras analíticas se han ocupado ya de los acuerdos comerciales superficiales, como las zonas de libre comercio, y de los efectos de creación de comercio/desviación del comercio de los ACP. No obstante, a medida que estos últimos acuerdos han ido evolucionando con el tiempo, la reducción de los aranceles ha dejado de ser su principal foco de atención. Los acuerdos abarcan ya un mayor número de cuestiones – más allá de los aranceles – y entrañan arreglos institucionales más estructurados. Las teorías tradicionales sobre los ACP no logran explicar esas nuevas circunstancias, en términos tanto de las causas como de las consecuencias de los acuerdos "profundos". En particular, las teorías tradicionales no se pronuncian sobre la relación entre el crecimiento de las redes internacionales de producción y la formación de acuerdos normativos más profundos entre los países. Aunque el análisis que antecede ha arrojado algo de luz sobre las causas y las estructuras de los acuerdos de integración profunda – una exposición que queda mayormente fuera del dominio de las ciencias económicas comerciales – es evidente que existe la necesidad de investigar más en esa esfera.

Notas finales

- 1 La importancia empírica de los efectos en la relación de intercambio en la política comercial ha sido tema de debate recientemente en publicaciones empíricas. Broda y otros (2008) y Bagwell y Staiger (2011) encuentran indicios compatibles con la opinión de que los gobiernos establecen sus políticas para explotar beneficios en la relación de intercambio.
- 2 En la teoría de los juegos, el Dilema del Prisionero representa una situación en que no se produce una cooperación beneficiosa. En el juego se supone que los jugadores (los prisioneros) pueden cooperar o no cooperar y que la cooperación conlleva un nivel más alto de bienestar para todos que la no cooperación. Sin embargo, si los demás deciden cooperar, cada jugador individualmente estará en mejores condiciones si se desvía y opta por la no cooperación. Dado que todos los jugadores tratan de maximizar su bienestar individual, el único equilibrio racional implica la situación inferior de ausencia de cooperación.
- 3 Como se entiende muy bien en las obras teóricas y en la práctica de la política comercial, no puede lograrse la cooperación entre los países en ausencia de un acuerdo comercial. Ello obedece a que si un país reduce unilateralmente sus aranceles, los interlocutores comerciales seguirían teniendo el incentivo de mantener su propio nivel de protección. Una "guerra comercial", en cambio, es un equilibrio estable (Nash), ya que una vez que se ha implantado una protección elevada, ningún país tiene el incentivo para reducir su arancel unilateralmente.
- 4 Conforme se analiza en Bagwell y Staiger (1998), es posible que los ACP lleguen a plantear una amenaza para el funcionamiento del sistema multilateral de comercio. Véase un análisis de la relación entre acuerdos preferenciales y multilaterales en la sección E.
- 5 No obstante, en la sección C.3 se analizarán casos en que los acuerdos preferenciales podrían resolver problemas de coordinación más allá de las externalidades de la relación de intercambio o de la reubicación de la producción.
- 6 La incompatibilidad temporal surge, por ejemplo, cuando una decisión de política está temporalmente separada de su aplicación, con el resultado de que, por algún motivo (por ejemplo, una oposición política organizada), la intención inicial de la política ya no es viable.
- 7 En términos más sencillos, por problema de incompatibilidad temporal se entiende una situación en la que las preferencias de un responsable de formular políticas cambian con el curso del tiempo de manera que lo que se prefiere en un momento dado puede ser incompatible con lo que se prefiere en otro momento dado.
- 8 Que un acuerdo pueda o no aumentar la credibilidad de la política comercial y que los gobiernos puedan o no firmar acuerdos para comprometer su política comercial son en última instancia cuestiones empíricas. Staiger y Tabellini (1999) y Tang y Wei (2008) presentan pruebas de que el GATT/OMC aumentó la credibilidad de los compromisos en materia de política. Arcand y otros (2010) constatan que es más probable que dos países firmen un ACP cuando este dé lugar a un aumento de la credibilidad.
- 9 La referencia principal en las obras sobre grupos de presión en el comercio es Grossman y Helpman (1994). En varios estudios se ha documentado el papel de los grupos de presión en lo que hace a influir en la determinación de las políticas comerciales. Véase una reseña de esas obras empíricas en Gawande y Krishna (2003).
- 10 En la sección C.2 se analizan más a fondo estas obras de economía política.
- 11 Levy y Srinivasan (1996) ofrecen un ejemplo de este razonamiento. Una característica concreta de algunos ACP de la que carece el sistema de la OMC es el acceso de los agentes privados a los mecanismos de solución de diferencias. En el sistema multilateral, los litigantes privados tienen que recurrir a sus gobiernos para que actúen en su nombre, pese a que la incidencia en última instancia de los costos y beneficios de la solución recae en gran medida en ellos. Entretanto, un ACP como la Unión Europea permite a las partes privadas un acceso indirecto a la solución de diferencias a través del Tribunal de Justicia Europeo. Levy y Srinivasan (1996) sostienen que esa diferencia en el diseño de los mecanismos de solución de diferencias podría ser un motivo para preferir los ACP.
- 12 Naturalmente, este argumento solo sería cierto cuando las tasas NMF son positivas y no despreciables. Si son nulas, no habría margen para recurrir a ACP (como se explica en la sección B).
- 13 Un estudio empírico motivado por un modelo de equilibrio general formal de la demanda y oferta de integración en ACP.
- 14 Esas relaciones son estadísticamente insignificantes cuando se someten a controles esos efectos fijos. Las variables dicotómicas, como la distancia bilateral, son invariables con el tiempo y, por tanto, no se degradan después de la transformación diferenciadora.
- 15 La mayoría de los acuerdos requieren que todos los miembros existentes admitan a un nuevo candidato.
- 16 El hecho de que, a diferencia de otros modelos, Bergstrand y otros (2010) no den por sentada una oferta infinitamente elástica del número de miembros de ACP facilita esa constatación empírica.
- 17 Esas tres relaciones resisten la inclusión de efectos fijos de pares de países introducidos por medio de una transformación diferenciadora degradada en el tiempo.
- 18 La puntuación se refiere a una medida muy utilizada de las "características del régimen político" de los Estados. La puntuación del sistema de gobierno mide la autoridad gobernante de los Estados desde las autocracias plenamente institucionalizadas a las democracias plenamente institucionalizadas. Se clasifica a los Estados en una escala de 21 puntos que va de -10 (monarquía hereditaria) a +10 (democracia consolidada). Véase <http://www.systemicpeace.org/polity/polity4.htm>.
- 19 Dependiendo de las suposiciones sobre las preferencias, posiblemente también se observarían efectos en el mercado del producto 3 incluso si el resto del mundo mantuviera el mismo arancel no discriminatorio. No obstante, este análisis no abarca esos efectos adicionales.
- 20 En un modelo que incluya más de tres países se puede demostrar que la cuantía de esa renta depende del número de países con un acceso preferencial al mercado del interlocutor comercial. Concretamente, a medida que ese número aumenta, la renta resultante de las preferencias disminuye, situación que en las obras sobre la materia se denomina "erosión de las preferencias".
- 21 En la subsección siguiente figura un simple análisis gráfico del caso especial en que la economía importadora es pequeña y no influye en el precio mundial.
- 22 Véase Baldwin (2009) para un análisis crítico del regionalismo de Viner y un examen de las limitaciones de la representación gráfica clásica que se describe en el recuadro C.2.
- 23 Según la economía neoclásica, una mejora en el sentido de Pareto es una acción que por lo menos aumenta el bienestar de un individuo sin perjudicar a ningún otro. La optimización de Pareto describe una situación en la que no puede haber más aumentos del bienestar. Conforme al principio de Pareto, en una situación óptima no influyen las consecuencias distributivas del resultado.
- 24 Dixit y Norman (1980) han demostrado que, en el marco de los ACP, los gravámenes y las subvenciones recíprocas respecto de determinados productos básicos son suficientes para obtener el mismo resultado sin necesidad de transferir sumas fijas.

- 25 Schiff (1999) afirma que el volumen del comercio no constituye necesariamente un indicador objetivo de la medida en que los países que comercian entre sí son interlocutores comerciales "naturales", porque en él influyen las medidas de política. Schiff propone en cambio que los países se definan como "interlocutores comerciales naturales" si tienden a importar productos que exportan sus posibles interlocutores.
- 26 Por ejemplo, Bustos (2011) estudia las repercusiones del MERCOSUR en el mejoramiento de la tecnología en las empresas argentinas. La investigadora muestra que el aumento de los ingresos resultante de la integración comercial puede inducir a los exportadores a adoptar mejores tecnologías. En el caso del Brasil, una prueba empírica del modelo reveló que las empresas de las ramas de producción en las que podía haber mayores reducciones arancelarias aumentaban más rápidamente sus inversiones en tecnología. De igual modo, según datos disponibles, el TLCAN tuvo efectos positivos en la productividad y la adopción de tecnología en las nuevas empresas exportadoras. En particular, Lileeva y Trefler (2010) constatan que, en el Canadá, los recortes arancelarios indujeron a las empresas menos productivas a empezar a exportar, a aumentar la productividad de su mano de obra, a introducir más innovaciones en sus productos y en muchos casos a adoptar tecnologías avanzadas de fabricación.
- 27 En el cuadro C.1 del apéndice figura un resumen de las principales constataciones.
- 28 Otros estudios en los que se analizan los efectos del TLCAN en el bienestar aplicando el método del equilibrio general son los de Brown (1994); Brown y otros (1992); Brown y otros (1995); Cox (1994); Cox (1995); Cox y Harris (1992); Sobarzo (1992); Sobarzo (1994) y Sobarzo (1995).
- 29 En un modelo econométrico se considera que una variable es endógena cuando hay una correlación entre esa variable y el término de error, que es la desviación inexplicada de los datos de la muestra respecto de su valor "real" inobservable.
- 30 En una monografía reciente, Baier y Bergstrand (2009) aportan datos empíricos sobre el efecto de los ACP en el comercio utilizando estimaciones no paramétricas. Cuando la inclusión en un ACP no es aleatoria, como demuestran Baier y Bergstrand (2004), y hay un cierto grado de no linealidad entre las covariables de la ecuación de gravedad y los ACP ficticios (véase Frankel, 1997, y Brada y Mendez, 1985), puede haber un sesgo en los estimadores paramétricos. En este caso es preciso utilizar estimadores no paramétricos. La estimación de los efectos de los ACP en el comercio hecha por los autores empleando esta técnica econométrica es económicamente más plausible que las anteriores.
- 31 Se demuestra que la probabilidad de que dos países concluyan un ACP depende de: i) la geografía (cuanto más cercanos estén esos países entre sí y cuanto más alejados estén del resto del mundo); ii) el ingreso (cuanto más alto sea el PIB de esos países y menor la diferencia entre sus respectivos PIB), y iii) la dotación de recursos (cuanto mayor sea la diferencia entre la dotación relativa de factores de esos países y mayor la diferencia absoluta entre sus respectivas relaciones capital-trabajo, por un lado y, por otro, las del resto del mundo).
- 32 Bergstrand y otros (2010) obtienen resultados similares teniendo en cuenta la fecha de la firma de cada ACP en un análisis de duración.
- 33 Entre otros estudios cabe mencionar los de Richardson (1994) y Panagariya y Findlay (1996).
- 34 Las perspectivas de que se firme un acuerdo mejoran si es posible excluir de ese acuerdo a sectores políticamente importantes (Grossman y Helpman, 1995). Ello se debe a que los sectores que prevén que sufrirán grandes pérdidas a causa del ACP y presionan para que sea rechazado pueden no reaccionar si el acuerdo no altera la protección que reciben del gobierno. Dicho de otro modo, la exclusión de algunos sectores puede ser una forma de diluir la oposición política a un ACP y aumentar las probabilidades de lograr un acuerdo que sea políticamente viable y que aumente el bienestar.
- 35 El estudio de Krishna (1998) también tiene consecuencias importantes para el debate sobre el regionalismo y el multilateralismo, ya que implica que es probable que los ACP políticamente viables obstaculicen la apertura del comercio multilateral. Este asunto se examina en más detalle en la sección E.
- 36 Esto ocurriría si P_B^A , el precio en frontera para los productores del interlocutor 1 que venden en el mercado del país base, fuera más bajo que p_C , es decir, el precio al que los productores del interlocutor 2 pueden vender en el país base.
- 37 Esos análisis se limitan a contextos multilaterales en los que no hay cooperación (es decir, situaciones en las que no se ha establecido un acuerdo de comercio multilateral como el GATT/OMC). Ornelas (2008) examina la cuestión de cómo la formación de ACP repercute en los aranceles exteriores y el bienestar mundial en un entorno multilateral en el que hay cooperación. Ese modelo muestra que la complementariedad de los aranceles exteriores y preferenciales observada en los estudios mencionados en la sección C.2 e) se generaliza hasta a un punto en que la cooperación multilateral es significativa.
- 38 Entre otros estudios en los que se hace una observación análoga sobre la importancia de las preferencias comerciales para promover la cooperación en otras esferas normativas cabe mencionar los de Jackson (1997); Perroni y Whalley (2000); y el Banco Mundial (2000).
- 39 En los gráficos, NdO.
- 40 Influyen en esa cifra las empresas multinacionales que operan en Chile, de las que el 53 por ciento respondió que las normas de origen habían sido el factor decisivo. En los otros tres países, menos del 20 por ciento de las multinacionales indicó que las normas de origen eran el factor determinante.
- 41 Los autores tienen en cuenta otras variables que experimentaron cambios antes y después de 1997, así como factores inobservables característicos de determinados pares de países.
- 42 Cabe señalar que el cuadro C.1 no da a entender necesariamente una progresión lineal entre diferentes etapas de integración. Por ejemplo, se puede constituir una unión aduanera incluso en ausencia de armonizaciones que vayan más allá de un acuerdo de libre comercio, o una unión monetaria no supone necesariamente que se haya establecido previamente un mercado común.
- 43 Véanse otros datos y un examen más a fondo en la sección B.1.
- 44 No existe un análisis empírico sistemático de la fragmentación internacional de la producción a causa de la falta de datos. No obstante, algunas obras recientes sobre economía ponen de relieve tres tendencias principales. En primer lugar, la deslocalización de mercancías y servicios ha aumentado rápidamente en los últimos 20 años. En segundo lugar, aunque la externalización internacional de bienes intermedios tiene más importancia cuantitativa, la deslocalización de los servicios ha aumentado a un ritmo más rápido en los últimos años. En tercer lugar, esas tendencias se han generalizado en todos los sectores y tipos de insumos (Helpman, 2006).
- 45 Véase Lipson (1982); Cantwell (1994); Cheng y otros (2000); Arndt y Kierzkowski (2001); Cheng y Kierzkowski (2001); Ando (2005); y Blanchard (2005).
- 46 Véase Arndt (2004 a), (2004b)).
- 47 Los ahorros de costos potenciales resultantes de la especialización en productos concretos pueden reducirse debido a las normas de origen restrictivas en el caso de una zona de libre comercio.
- 48 Véase Grunwald y Flamm (1985).
- 49 Además, estudios como el de Anderson y van Wincoop (2004) han demostrado también que, tras las recientes olas de liberalización, los obstáculos no arancelarios al comercio, como los costos de transporte, han adquirido más importancia.

- 50 Véase un análisis teórico de la agrupación a nivel internacional en Fujita y otros (2001).
- 51 En varios estudios empíricos que utilizan modelos de gravedad se demuestra que hay una relación positiva entre la proximidad a los centros internacionales de actividad económica y los niveles de ingreso per cápita (Hummels, 1995; Leamer, 1997).
- 52 En la IED horizontal, en cambio, el tamaño del mercado sigue siendo el principal factor determinante y esas corrientes de inversión se caracterizan por tener lugar entre economías desarrolladas.
- 53 La ausencia de un acuerdo comercial regional profundo en Asia se ha compensado con otras formas de liberalización, como los tratados de inversión bilaterales que, según la UNCTAD, se multiplicaron extraordinariamente en los años noventa, y la liberalización unilateral y las reformas favorables a la actividad empresarial promovidas por los mercados emergentes para atraer IED. Además, hay también indicios de que varios países de Asia Oriental han concentrado sus recursos públicos en el desarrollo de infraestructuras económicas que facilitan la producción compartida (Ando y Kimura, 2005; Ando, 2005).
- 54 En el modelo de Antràs y Staiger (2008), los productores de productos finales y los proveedores de insumos están situados en distintos países. Los contratos son incompletos y las inversiones son específicas para la relación. En ese contexto, los gobiernos tienen un incentivo para utilizar la política comercial más allá de los efectos en la relación de intercambio, ya que afecta a las condiciones de la negociación *ex-post* entre los proveedores extranjeros y los productores nacionales. Esa situación está en el origen del nuevo efecto secundario transfronterizo creado por el crecimiento de la deslocalización.
- 55 La expresión "empobrecer al vecino" (beggar-thy-neighbour) se utiliza en economía para calificar las políticas que buscan beneficios para un país a expensas de otros.
- 56 En este caso, se considera que la normativa común es resultado de la cooperación internacional. Otra variante es que un país con un mayor poder de negociación imponga su marco normativo al otro (posiblemente a cambio del acceso a los mercados o como una forma de imposición hegemónica). Este último caso se analiza brevemente a continuación.
- 57 Véase una reseña general de esas obras en Oates (1999). Ruta (2005) y Alesina y Spolaore (2005) hacen extensos análisis de las obras de economía política sobre el tema de la integración profunda (o sea, la constitución de uniones internacionales).
- 58 El Teorema de Oates se basa en la hipótesis de que los gobiernos no tienen móviles políticos y maximizan el bienestar social. En numerosos trabajos especializados se ha vuelto a examinar ese principio en modelos que tienen en cuenta los móviles políticos de los gobiernos (Alesina y Spolaore, 1997; Bolton y Roland, 1997; Besley y Coate, 2003; Alesina y Spolaore, 2005; Alesina y otros, 2005; Lockwood, 2008; Brou y Ruta, 2006). Esos móviles de economía política pueden explicar la desviación de la teoría normativa de Oates y la asignación de competencias observada en la UE (Ruta, 2010).

Apéndice técnico: Efectos sistémicos de los ACP

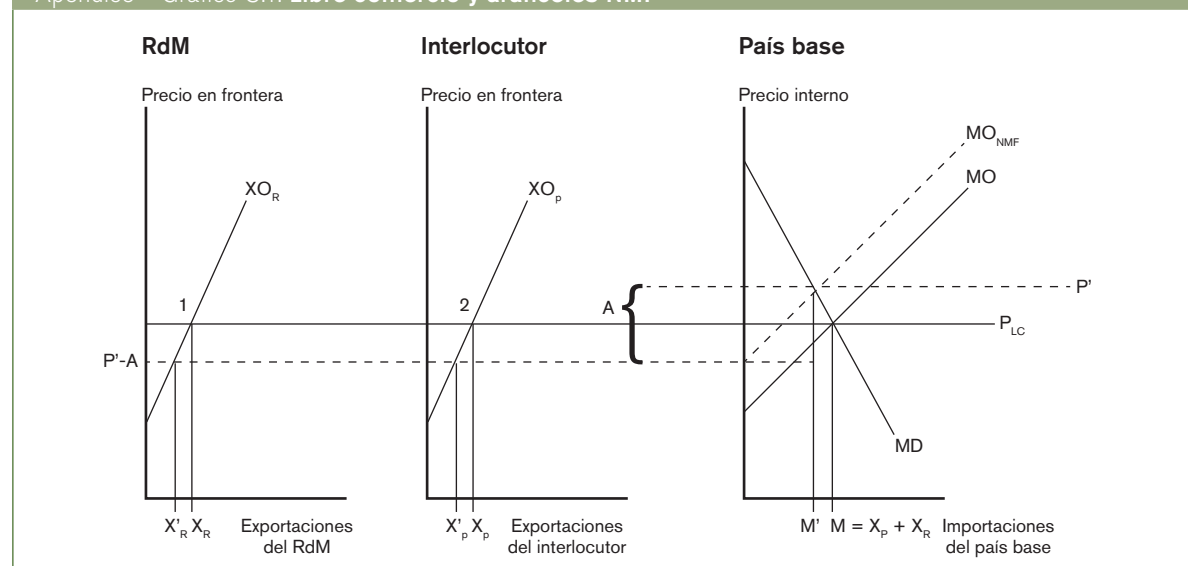
El presente apéndice se ocupa de los efectos sistémicos de los ACP, es decir, de las consecuencias de los arreglos preferenciales para los miembros y los no miembros. El enfoque empleado se basa en un análisis gráfico y se inspira en la obra de Baldwin y Wyplosz (2004).

Supongamos que en un principio existe un comercio abierto entre todos los países. En esas condiciones, el país base importa la cantidad M a un precio de P_{LC} definido por el equilibrio de las curvas de la oferta de importación (MO) y la demanda de importación (MD) en el país base (véase el apéndice-gráfico C.1). Cabe observar que M es la suma de las cantidades de exportación del RdM (X_R) y del interlocutor (X_p) que se obtiene por la intersección de la línea de precios de libre comercio P_{LC} , en tanto que la curva de la oferta de exportación de cada país se indica en los puntos 1 y 2 en el diagrama, respectivamente.

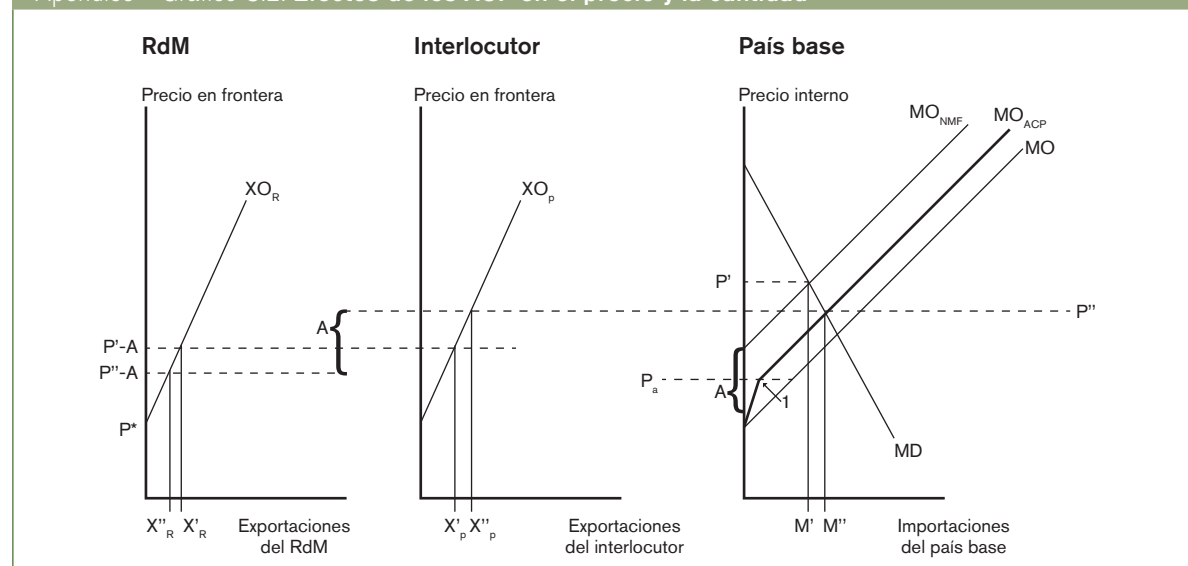
Si el país base pasa del libre comercio a aplicar un arancel NMF uniforme a todos los países, la imposición de ese arancel desplaza la curva de oferta de importación a MO_{NMF} . A consecuencia del arancel A , el precio interno de la mercancía en el país base sube a P' y la cantidad de las importaciones se reduce a M' . Entretanto, $P'-A'$ representa el nuevo precio en frontera para los países que exportan al país base. A ese precio inferior, los productores del RdM y del interlocutor están dispuestos a suministrar menos y las exportaciones se reducen a X'_R y X'_p , respectivamente.

Cuando el país base y el interlocutor celebran un ACP, uno de los proveedores de las importaciones del país base obtiene acceso libre de derechos mientras que los demás siguen pagando A . Por tanto, la nueva curva de la oferta de importación en el país base, representada por MO_{ACP} , se encontrará entre las curvas originales de comercio abierto y

Apéndice – Gráfico C.1: Libre comercio y aranceles NMF



Apéndice – Gráfico C.2: Efectos de los ACP en el precio y la cantidad



oferta NMF (gráfico C.2 del apéndice). MO_{ACP} no es una línea recta porque existe un precio de umbral por debajo del cual solo los productores del interlocutor estarán dispuestos a exportar. El arancel impide que las empresas del RdM exporten hasta que el precio interno en el país base rebasa el precio marcado P_a . Ello obedece a que cuando el precio interno del país base está por debajo de P_a , el precio en frontera a que se enfrentan las exportaciones del RdM está por debajo de su precio de oferta cero marcado como P^* . En consecuencia, las empresas del interlocutor tienen en la práctica un "monopolio" del acceso al mercado del país base hasta la cantidad indicada por el punto 1. Rebasado ese punto, las empresas del RdM también suministrarán importaciones al país base y MO_{ACP} recupera su inclinación normal.

En el equilibrio posterior al ACP, cuando MO_{ACP} se cruza con MD, el país base importará la cantidad M'' y el nuevo precio interno es P'' , que es inferior al precio interno NMF P' . La repercusión del ACP en el precio en frontera es más compleja. Para los productores basados en el interlocutor, la liberalización supone que su precio en frontera aumenta de $P' - A$ a P'' , que es el nuevo precio interno del país base. Para los productores basados en el RdM, sin embargo, el precio en frontera cae de $P' - A$ a $P'' - A$. Una manera de entender este efecto es pensar que las empresas del RdM deben reducir su precio en frontera para poder entrar en el mercado del país base y ser competitivas (poder vender a un precio interno de P'') después de que se añada a sus exportaciones el arancel A . Como consecuencia de este cambio en el precio en frontera, las exportaciones del interlocutor aumentan a X''_p , mientras que las del RdM bajan a X''_R .

La variación de la estructura de las importaciones del país base, en que las mercancías del interlocutor resultan favorecidas con respecto a las del RdM, se denomina desviación del comercio. Dicho de otro modo, la liberalización discriminatoria induce al país base a desplazar algunas de sus adquisiciones a proveedores de importaciones que se benefician del ACP y a retirarlas de los proveedores de los países que quedaron excluidos. El ACP ha distorsionado las señales de precios, por lo que los consumidores del país base no son conscientes de que los productos del interlocutor pueden en realidad costar más que los del RdM.

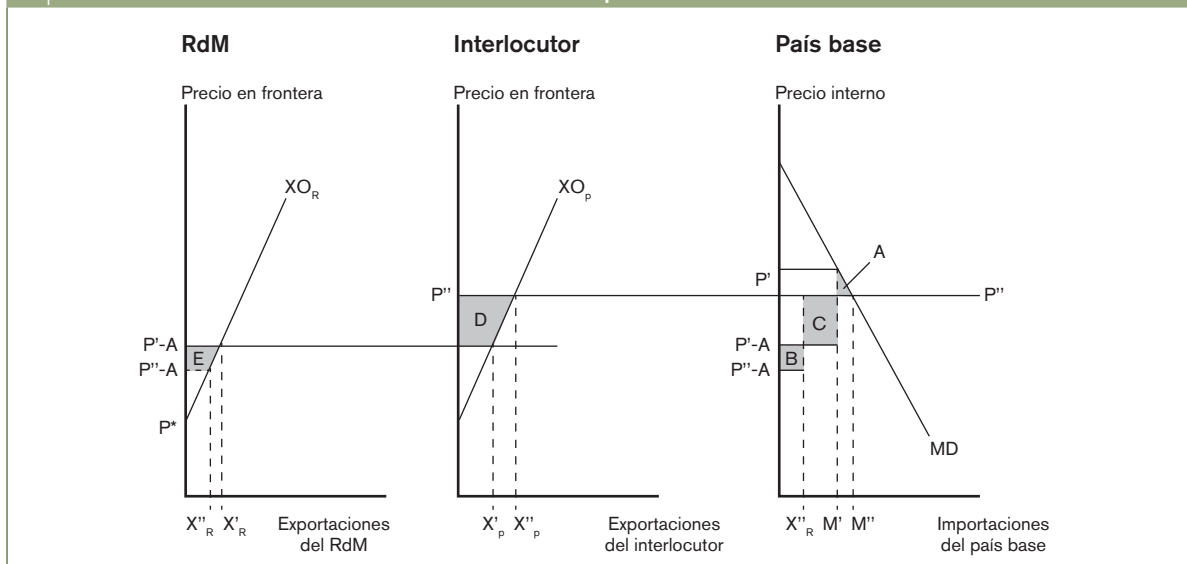
Los consumidores del país base desconocen el precio en frontera de los productos y solo observan el precio interno P'' , que es el mismo para las importaciones procedentes de cualquier fuente.

Para medir los efectos del ACP en el bienestar, hay que evaluar los efectos que tiene en los países exportadores extranjeros (interlocutor y RdM) y en el país importador (el país base). Esos efectos se presentan en el gráfico C.3 del apéndice. Se observa claramente que el acuerdo comercial ha favorecido al interlocutor, que ha experimentado un efecto positivo en los precios en frontera (del precio $P' - A$ a P'') y un efecto positivo en el volumen del comercio (de la cantidad X'_p a X''_p). Las ganancias del interlocutor se captan así en el área sombreada D. Ocurre lo contrario en el caso del RdM, que sufre efectos iguales pero negativos. El RdM sale perdiendo a raíz del ACP porque se enfrenta a un precio en frontera inferior para sus productos en $P'' - A$ y su volumen de comercio también disminuye a la cantidad X''_R . Esas pérdidas se recogen en el área sombreada E.

El ACP tiene efectos más ambiguos en el bienestar en el país base al haber creado un efecto positivo en el volumen del comercio, pero también algunos efectos contrapuestos en la relación de intercambio que dimanen de los precios en frontera diferenciados (discriminatorios) posteriores al ACP a que se enfrentan el interlocutor y el RdM. Al hacer que el precio interno baje, la liberalización preferencial ha aumentado las importaciones de M' a M'' , dando lugar a una ganancia en el consumo que se mide en el área sombreada A. El efecto positivo en el volumen del comercio que ha dado lugar a una ganancia en el consumo puede considerarse el efecto de creación de comercio del ACP. Es decir, dicho acuerdo ha creado comercio al permitir que el país base añada la cantidad de importaciones $M'' - M'$ que no existía antes del acuerdo.

Pasando a los efectos del ACP en los precios, el país base experimenta una mejora en la relación de intercambio frente al RdM al haberse abaratado las importaciones procedentes de ese país. Así pues, el país base importa una cantidad de X''_R del RdM a un menor costo y obtiene ganancias de ese cambio del precio en frontera (el área sombreada B). Cabe considerar que el área B es una ganancia de eficiencia de la

Apéndice – Gráfico C.3: Efectos de la liberalización preferencial en el bienestar



producción, porque los productores del RdM se han hecho más eficientes para competir en el mercado del país base mientras que se enfrentan a un precio en frontera inferior. En cambio, el país base sufre un deterioro en la relación de intercambio frente al interlocutor porque las importaciones procedentes de ese país se han encarecido después del ACP.

La subida del precio en frontera afecta a la cantidad $M' - X'_R$ y causa una pérdida para el país base igual al área sombreada C indicada en el diagrama. Como se ha dado por sentado que el interlocutor y el RdM son idénticos, y no existe por lo tanto

un productor más eficiente, se llegó a la conclusión de que, con el comercio abierto, el país base importaba la misma cantidad de ambos países (una proporción de 50-50). Sin embargo, después del ACP resultan favorecidas las importaciones procedentes del interlocutor, que representan una proporción más elevada de las importaciones del país base. Así pues, una parte del área C recoge el efecto de desviación del comercio del ACP, a saber, la cantidad de importaciones que se han desviado de la proporción original del RdM en el mercado del país base. Los efectos netos del ACP en el bienestar en el país base están dadas por $(A + B) - C$, que puede dar un resultado positivo o negativo.

Apéndice – Cuadro C.1: Constataciones empíricas sobre creación de comercio y desviación del comercio

Autores	Datos y metodología	Creación de comercio	Desviación del comercio
Romalís (2007)	Modelo de equilibrio general computable sobre las corrientes comerciales entre los Estados Unidos, el Canadá, México y el resto del mundo en el período 1989-1999. La obra se ocupa del Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos (CUSFTA) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	Pruebas de creación de comercio sólo en el caso de las corrientes comerciales que implican a México	Pruebas de desviación del comercio por el CUSFTA y el TLCAN
Trefler (2004)	Modelo de equilibrio general computable sobre las importaciones canadienses procedentes de los Estados Unidos y del resto del mundo en el período 1989-1996. La obra se ocupa del TLCAN	El TLCAN aumentó las importaciones canadienses procedentes de los Estados Unidos	El TLCAN disminuyó las importaciones canadienses procedentes del resto del mundo
Clausing (2001)	Modelo de equilibrio general computable sobre las importaciones estadounidenses procedentes del Canadá y del resto del mundo entre 1989 y 1994. La obra se ocupa del CUSFTA	La liberalización arancelaria del CUSFTA causó un aumento de 21 dólares EE.UU. de las importaciones estadounidenses procedentes del Canadá entre 1989 y 1994	No hay indicios de desviación del comercio
Soloaga y Winters (2001)	Modelo de gravedad sobre las importaciones bilaterales de 58 países de 1980 a 1996. La obra se ocupa de la Unión Europea (UE), la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN), el Consejo de Cooperación del Golfo (GULFCOOP), el TLCAN, el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	Todos los ACP en que participan países latinoamericanos tienen un efecto positivo en el comercio interno de los respectivos bloques	Efecto de desviación del comercio para la UE y la AELC
Baier y Bergstrand (2007)	Modelo de gravedad sobre las corrientes comerciales bilaterales de 96 países de 1960 a 2000	Los ACP aumentan el comercio entre dos países miembros en un 100% aproximadamente por término medio después de 10 años	-
Frankel y otros (1995)	Modelo de gravedad sobre las corrientes comerciales bilaterales de 63 países en el período 1965-1990. La obra se ocupa del Grupo Económico de Asia Oriental, el Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC), la Comunidad Europea (CE), la AELC, el TLCAN, el Mercosur y la Comunidad Andina	Los ACP impulsan el comercio entre los países miembros (son excepciones la AELC y el TLCAN, que no tienen un efecto importante en las corrientes comerciales)	-
Lee y Shin (2006)	Modelo de gravedad sobre las corrientes comerciales bilaterales de 175 países de 1948 a 1999	La adhesión a un ACP aumenta el comercio interior del bloque en un 51,6%	El comercio de los miembros de un ACP con países no miembros aumenta en un 6,5%

Apéndice – Cuadro C.1: **Constataciones empíricas sobre creación de comercio y desviación del comercio** (continuado)

Authors	Data and methodology	Trade creation	Trade diversion
Carrere (2006)	Modelo de gravedad sobre las importaciones bilaterales de 130 países de 1962 a 1996. La obra se ocupa de la UE, la Comunidad Andina, el MCCA, la ALADI, el MERCOSUR, el TLCAN y la ASEAN	Existen indicios de un efecto de creación de comercio en el caso de 5 de los 7 ACP analizados	El aumento del comercio intrarregional va acompañado de una reducción de las importaciones procedentes del resto del mundo en 6 de los 7 ACP analizados
Egger (2004)	Modelo de gravedad sobre las exportaciones bilaterales de los países de la OCDE de 1986 a 1997. La obra se ocupa de la UE, la AELC y el TLCAN	Firmes indicios de un efecto de creación de comercio	-
Magee (2008)	Modelo de gravedad sobre las corrientes comerciales bilaterales de 133 países de 1980 a 1998	Se calcula que el efecto a largo plazo de un ACP es un aumento de las corrientes comerciales en un 89%	No se constatan indicios de desviación del comercio
Silva y Tenreiro (2006)	Modelo de gravedad sobre las corrientes bilaterales de exportación de 136 países en 1990	Firmes indicios de creación de comercio	-
Ghosh y Yamarik (2004)	Modelo de gravedad sobre las corrientes comerciales bilaterales de 186 países en el período 1970 1995	La integración en un ACP aumenta el comercio interno del bloque en un 39%	La integración en un ACP reduce el comercio fuera del bloque en un 6%
Baier y Bergstrand (2009)	Estimaciones no paramétricas sobre las corrientes comerciales bilaterales de 96 países en el período 1965-2000	El efecto medio a largo plazo de los ACP es del 100%	-
Aitken (1973)	Modelo de gravedad sobre las corrientes comerciales bilaterales de 12 países en el período 1951 1967. La obra se ocupa de la AELC y la CEE	Efecto positivo de los acuerdos comerciales bilaterales en el comercio bilateral	-
Bergstrand (1985)	Modelo de gravedad sobre las corrientes comerciales bilaterales de 15 países en los años 1965, 1966, 1975 y 1976. La obra se ocupa de la AELC y la CEE	Los acuerdos comerciales bilaterales tuvieron un efecto positivo en el comercio bilateral	-
Acharya y otros (2011)	Modelo de gravedad sobre las corrientes comerciales bilaterales de 179 países en el período 1970 2008	El efecto de los ACP en el comercio interno de esos acuerdos es positivo en 17 de los 22 acuerdos analizados. Los acuerdos también aumentan las importaciones y las exportaciones de los países miembros a los no miembros en un 20% y un 21,5% por término medio	Se ha constatado desviación del comercio interno de los acuerdos en 3 de los 22 acuerdos analizados; 5 acuerdos reducen las exportaciones de los países miembros del acuerdo a los no miembros

D. Anatomía de los acuerdos comerciales preferenciales

En esta sección se considera la medida en que los datos disponibles confirman las conclusiones de la sección C acerca de los acuerdos comerciales preferenciales profundos (ACP) y las redes de producción. Los datos presentados consisten en un examen de la magnitud de los tipos arancelarios preferenciales, el alcance y el contenido de los acuerdos, pruebas econométricas de la relación entre las redes de producción y los ACP más profundos y la experiencia de determinados ACP en materia de integración.

Índice

1. ¿Sigue siendo importante la reducción arancelaria para los ACP?	124
2. Pautas del contenido de los ACP	128
3. Redes de producción y acuerdos comerciales preferenciales profundos	145
4. Cooperación regional en África: ¿posibles lecciones para una integración profunda?	150
5. Conclusiones	153
Apéndice cuadros	157

Constataciones principales

- En 2009 los aranceles NMF eran bajos y se situaban, en promedio, en el 4 por ciento.
- La mayoría de los sectores “sensibles” siguen siendo “sensibles” en los ACP. Aproximadamente el 66 por ciento de las líneas arancelarias con tipos NMF superiores a 15 puntos porcentuales no ha sido objeto de reducción en los ACP.
- Si se tiene en cuenta el acceso preferencial de que gozan otros exportadores, menos del 13 por ciento del comercio preferencial se beneficia de una ventaja comparativa superior a 2 puntos porcentuales.
- La firma de ACP de integración profunda incrementa en casi un 8 por ciento en promedio el comercio dentro de redes de producción. Además, los niveles de comercio elevados dentro de las redes de producción aumentan la probabilidad de que se firmen acuerdos profundos.

1. ¿Sigue siendo importante la reducción arancelaria para los ACP?

Desde que se estableció el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), en 1948, los aranceles han ido disminuyendo gradualmente. Antes de que existiera el GATT, el promedio arancelario de los principales países comerciantes se situaba entre el 20 y el 30 por ciento.¹ Posteriormente, la liberalización unilateral, las ocho rondas de negociaciones comerciales multilaterales y los numerosos ACP han reducido en medida considerable los aranceles aplicados por los Miembros de la OMC. En 2009, el arancel medio aplicado, teniendo en cuenta todos los productos y países, era de sólo el 4 por ciento.

El proceso de liberalización en régimen de nación más favorecida (NMF) (o sea, la reducción de los aranceles en régimen NMF para todos los Miembros de la OMC) se aceleró a finales de los años ochenta y en los años noventa, cuando muchos países en desarrollo redujeron los aranceles que aplicaban. Los países desarrollados ya aplicaban tipos bajos (alrededor del 6 por ciento por término medio a finales del decenio de 1980), que siguieron reduciéndose hasta llegar a una media del 3 por ciento aproximadamente en 2009. Los aranceles medios aplicados han disminuido en todas las regiones (véase el gráfico D.1). En América del Sur-América Central, el tipo arancelario medio descendió de más del 30 por ciento a comienzos de los años noventa a menos del 10 por ciento 10 años después. En este mismo intervalo, los aranceles del Asia Oriental, que se situaban entre el 15 y el 20 por ciento, quedaron reducidos a una media aproximada

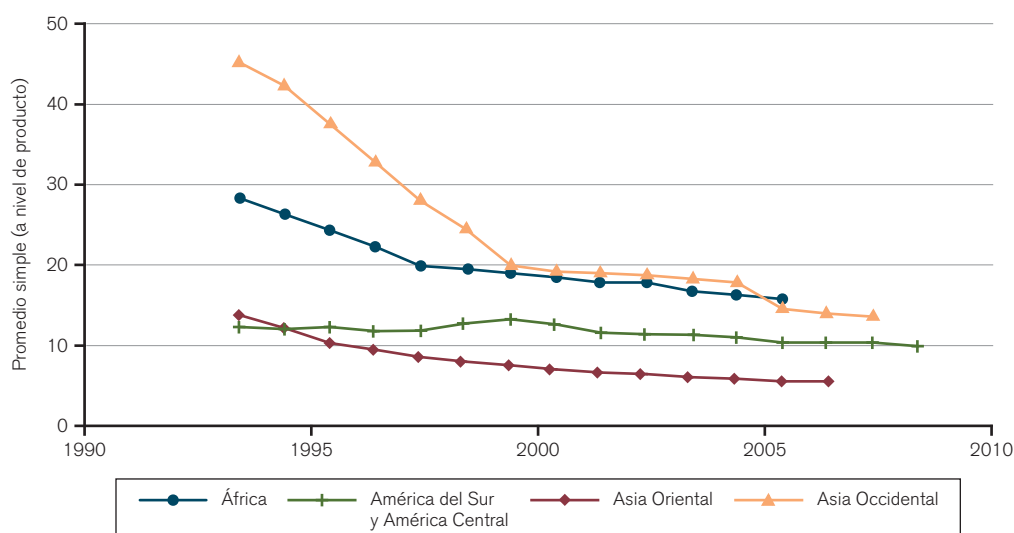
del 6 por ciento. Igualmente, en África los aranceles NMF aplicados descendieron de un tipo medio aproximado del 30 por ciento a alrededor del 12 por ciento en 2009. La reducción de los aranceles fue más acusada en el Asia Occidental, donde el tipo arancelario medio NMF aplicado pasó de una media aproximada del 45 por ciento a menos del 15 por ciento.

Las reducciones arancelarias no han procedido al mismo ritmo en todos los sectores. Subsisten importantes obstáculos arancelarios en la agricultura y en algunos sectores manufactureros. No obstante, la mayoría de las reducciones arancelarias en régimen NMF se produjeron en el sector de los productos manufacturados, en particular las piezas y los componentes (véase el gráfico D.2). Esta última tendencia fue paralela al desarrollo de las redes de producción.

A pesar de la variancia de los tipos arancelarios en torno a la media, los bajos tipos medios NMF hacen pensar que es improbable que quede mucho margen para los intercambios en el acceso preferencial al mercado. Los datos sobre las corrientes comerciales apuntan a una conclusión análoga. Como puede verse en la sección B, en 2008 la proporción estimada del comercio NMF en franquicia arancelaria en el comercio total era del 52 por ciento (excluido el comercio con la UE), y más del 70 por ciento del comercio total tiene lugar a un tipo arancelario NMF inferior al 5 por ciento.

Además, el deseo de eliminar las crestas arancelarias (o sea los aranceles relativamente más altos) no explica de manera satisfactoria la existencia de los ACP. También se tiende a mantener en los ACP los aranceles más elevados que se aplican en los sectores más "sensibles". Como puede verse

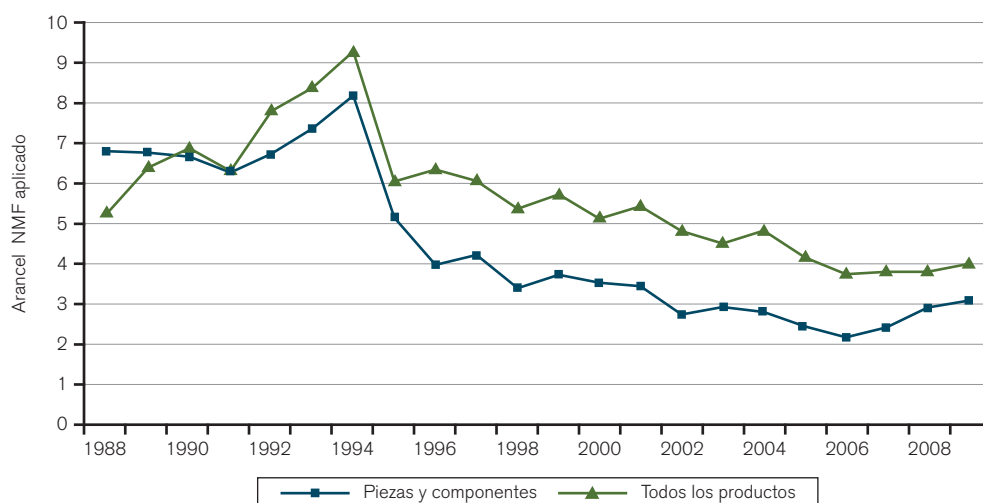
Gráfico D.1: Tendencias de los aranceles NMF en los países en desarrollo, por regiones (porcentaje)



Nota: A fin de evitar los sesgos en la selección de la muestra, las cifras se han calculado de manera de obtener una submuestra equilibrada de países en cada región y se han interpolado los datos faltantes. En esta submuestra, el Asia Oriental incluye 13 economías (Australia; Reino de Bahrein; China; República de Corea; Hong Kong, China; Indonesia; Japón; Malasia; Nueva Zelandia; Filipinas; Singapur; Tailandia; y Taipei Chino); el Asia Occidental abarca 4 países (Bangladesh; India; Sri Lanka y Nepal); América del Sur y América Central incluye 12 países (Argentina; Estado Plurinacional de Bolivia; Brasil; Chile; Colombia; Cuba; Ecuador; Paraguay; Perú; Trinidad y Tabago; Uruguay; y República Bolivariana de Venezuela); y África incluye 11 países (Burkina Faso; Côte d'Ivoire; Argelia; Ghana; Marruecos; Nigeria; Rwanda; Túnez; Tanzania; y Sudáfrica). Los datos utilizados en el gráfico son promedios simples de líneas ad valorem en todos los sectores.

Fuente: Cálculos basados en la base de datos Trains, de WITS.

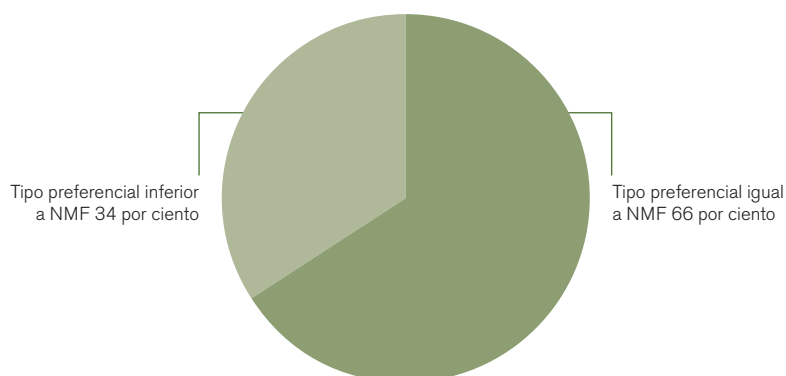
Gráfico D.2: Tendencia mundial de los aranceles NMF aplicados (porcentaje)



Nota: Los datos de base son promedios ponderados en función del comercio de los tipos *ad valorem*.

Fuente: Base de datos Trains, de WITS.

Gráfico D.3: Reducciones preferenciales de tipos arancelarios superiores al 15 por ciento, 2007



Nota: Por "tipo preferencial igual a NMF" se entiende la proporción de líneas arancelarias al nivel de 6 dígitos del SA con un tipo NMF superior al 15 por ciento que no se han reducido en virtud de ACP. Por "tipo preferencial inferior a NMF" se entiende la proporción de líneas arancelarias que se han reducido al menos parcialmente.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de la base de datos de Fugazza y Nicita (2010) que comprende los ACP de 85 países que efectúan el 90 por ciento del comercio mundial.

en el gráfico D.3, por ejemplo, las líneas arancelarias sujetas a un tipo NMF superior al 15 por ciento también están sujetas a tipos relativamente altos en los ACP. Según los datos de 2007 que figuran en el gráfico, alrededor del 66 por ciento de los aranceles superiores a ese porcentaje no han sido objeto de ninguna reducción en los ACP. Esto significa que los tipos "preferenciales" no son inferiores a los tipos NMF.

En algunos estudios recientes se ha destacado que el valor de un determinado arancel preferencial debe apreciarse en función de la política arancelaria general del país importador.² Así pues, en un mundo caracterizado por el elevado número de ACP, la ventaja conferida por un arancel preferencial a un determinado exportador no dependerá solamente del tipo del arancel, sino también de los aranceles que deban abonar los proveedores competidores de otros países en el mismo mercado.

Para determinar la ventaja real que proporcionan las preferencias, Low *et al.* (2009) utilizan el concepto de margen preferencial "ajustado a la competencia", que equivale a la diferencia porcentual entre el tipo arancelario medio ponderado aplicado al resto del mundo y el tipo preferencial aplicado al país beneficiario, en que las ponderaciones están representadas por la participación en el comercio en el mercado que ofrece la preferencia (véase el recuadro D.1).

A diferencia del margen preferencial tradicional en que se basaba el análisis de la sección B, este margen de preferencia ajustado a la competencia puede asumir valores tanto positivos como negativos. Un valor negativo indica que, en un mercado determinado, las condiciones de mercado a que hace frente un determinado país son peores que las impuestas a sus competidores comerciales.³ Los márgenes preferenciales ajustados a la competencia hacen ver que la

Recuadro D.1: Medición del valor de las preferencias

El método tradicional de medir un margen preferencial para un país beneficiario consistía simplemente en calcular la diferencia porcentual entre el tipo NMF y el arancel preferencial. La fórmula era la siguiente:

$$\text{Margen preferencial tradicional} = A_{k,i}^{NMF} - A_{k,i}^j$$

en que $A_{k,i}^{NMF}$ es el tipo NMF aplicado por el país k al producto i , y $A_{k,i}^j$ el tipo preferencial aplicado al país j . Por definición, este margen sólo puede ser positivo.

Una limitación de este método de medición del valor de la preferencia es que no permite saber si la ventaja putativa de una preferencia ayuda efectivamente al beneficiario a exportar al país que la otorga. Como quiera que hay numerosos acuerdos de comercio preferencial en todo el mundo, que se solapan entre sí, el tipo NMF no ofrece una base adecuada para calcular el margen de preferencia. Por el contrario, el valor de una preferencia para un país dependerá en definitiva de la ventaja/desventaja que tenga en relación con los demás países que compiten en el mismo mercado.

El margen preferencial "ajustado a la competencia" que propusieron Low *et al.* (2009) resuelve este problema midiendo el valor de una preferencia como la diferencia porcentual entre el tipo arancelario medio ponderado que se aplica al resto del mundo y el tipo preferencial aplicado al socio en el acuerdo preferencial, las ponderaciones están representadas por la participación del comercio en el mercado que ofrece la preferencia. Esta medida se expresa con la siguiente fórmula:

$$\text{Margen preferencial ajustado a la competencia para el producto } i = A_{k,i}^w - A_{k,i}^j$$

siendo $A_{k,i}^w = \frac{\sum_v X_{vk,i} A_{k,i}^v}{\sum_v X_{vk,i}}$ el arancel medio ponderado por la exportación (la X de la fórmula representa las

exportaciones de v a k) impuesto por el país k a todos los demás países exportadores v (con excepción del país j) respecto del producto i . De modo equivalente, la fórmula capta el arancel ponderado impuesto por k a las importaciones procedentes de todos los demás países, excepto j . Al igual que en la fórmula anterior, $A_{k,i}^j$ es el tipo preferencial aplicado al país j . Este margen preferencial ajustado a la competencia puede ser positivo o negativo, dependiendo de que los exportadores del producto i de un país j se beneficien de condiciones de acceso al mercado más o menos favorables que las aplicadas a los otros interlocutores comerciales del país k en el mismo mercado.

Para medir el nivel general de ventaja o desventaja con arreglo a un ACP con que se encontrará un beneficiario cuando entre en otro mercado de la zona preferencial, Fugazza y Nicita (2010) calcularon el valor global de las preferencias para un país sobre la base del grado de sensibilidad de la demanda de importación a las variaciones de los precios (elasticidad-precio de la demanda de importación), teniendo en cuenta el porcentaje de participación del país interesado en el comercio. Con este cálculo del valor de la preferencia, que los autores llaman "margen preferencial relativo" (MPR), los márgenes preferenciales se ponderan por la elasticidad de la demanda de importación pertinente y por la proporción en las exportaciones del país que recibe las preferencias. La inclusión de esos elementos en el cálculo del margen preferencial se explica por el hecho de que un margen preferencial será más o menos valioso para el país exportador según cuales sean la elasticidad de la demanda en el país importador y la capacidad de exportación del país exportador. Con un determinado margen preferencial, la demanda de importaciones aumenta más si la demanda de importación es elástica que si es inelástica. Además, una preferencia será tanto más valiosa para un exportador cuanto más elevado sea el nivel de las exportaciones.

La fórmula del MPR es la siguiente:

$$MPR_{jk} = \frac{\sum_i X_{jk,i} \varepsilon_{ki} (A_{k,i}^w - A_{k,i}^j)}{\sum_i X_{jk,i} \varepsilon_{k,i}}, j \neq k$$

En que ε es una estimación de la elasticidad-precio de la demanda para una importación; las demás variables son las mismas que se han definido anteriormente.

Cuadro D.1: Proporción de líneas arancelarias y de comercio por márgenes de preferencia ajustados según los niveles de competencia, 2000 y 2007 (porcentaje)

Margen de preferencia ajustado según la competencia	2000		2007	
	LA abarcadas	Comercio abarcado	LA abarcadas	Comercio abarcado
< -30	0.2	0.0	0.1	0.0
-30; -15	1.1	0.3	0.5	0.1
-15; -5	7.1	3.4	4.6	2.3
-5; -2	9.3	5.8	6.3	3.5
-2; 2	72.4	77.8	79.0	87.3
<i>De lo cual NMF = 0</i>	9.2	18.5	25.3	42.5
2; 5	5.7	7.6	5.6	4.5
5; 15	3.7	4.1	3.1	2.0
15; 30	0.4	0.9	0.6	0.2
> 30	0.1	0.1	0.1	0.0

Fuente: Cálculos extraídos de la base de datos de Rugazza y Nicita (2010), que abarcan los ACP de 85 países, a los que corresponde el 90 por ciento del comercio mundial.

concertación de ACP puede deberse al deseo de evitar una discriminación negativa, y no al de beneficiarse de un margen preferencial positivo. Este es el argumento del llamado "efecto dominó", que explica la proliferación de ACP (véase la sección C).

En el cuadro D.1 se muestra la distribución de los márgenes preferenciales ajustados a la competencia al nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado (SA), para los años 2000 y 2007. La distribución está muy concentrada, entre -2 y +2 por ciento. En 2007, más del 87 por ciento del comercio quedó comprendido en esta horquilla. Exceptuando quizás los bienes de alta elasticidad de la demanda, que son especialmente sensibles a los cambios de los precios, estas cifras hacen pensar que no es probable que las preferencias arancelarias actuales sean la única razón –y en algunos casos ni siquiera una de las más importantes– de que esos países concierten ACP.

Un inconveniente de la utilización de márgenes preferenciales ajustados a la competencia para medir el valor de las preferencias es que esos márgenes no tienen en cuenta que las importaciones de algunos productos pueden ser más sensibles que otras a los cambios de los precios. Una reducción del arancel para un producto cuya demanda sea inelástica (es decir, que no sea muy sensible a los cambios de los precios) tendrá efectos menos marcados en el volumen global del comercio que una reducción de la misma magnitud para productos de demanda elástica. Incluso un margen preferencial bajo puede provocar cambios importantes en el volumen del comercio cuando la demanda de importación del producto es elástica. En estas circunstancias, un margen preferencial, aunque sea bajo, puede dar lugar a la concertación de un ACP. Aplicando elasticidades-precio específicas a determinados productos, Fugazza y Nicita (2010) definen un índice de la situación de ventaja/desventaja general en que se encontrarán los exportadores del país A en el país B (véase el recuadro D.1). Este índice atribuye menores ponderaciones a los márgenes preferenciales ajustados a la competencia que son menos sensibles a los cambios de los precios (bienes inelásticos), en comparación con los que son sensibles (bienes elásticos).

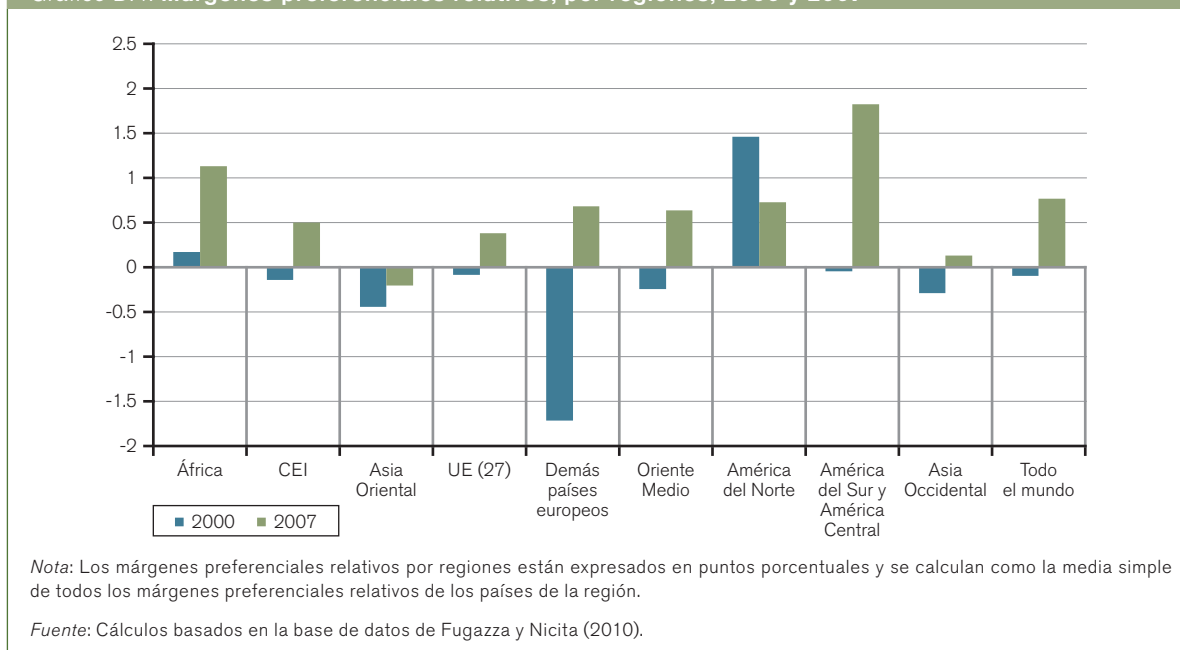
Se han calculado datos basados en este índice del margen preferencial relativo (MPR) para una muestra de 85 países

que representaban el 90 por ciento del comercio entre 2000 y 2008. Como puede verse en el gráfico D.4, los MPR mejoraron por término medio en todas las regiones entre 2000 y 2007, salvo en América del Norte, donde la ventaja competitiva inicial de la región resultó erosionada por la multiplicación de ACP en otras zonas. En general, los ACP han ayudado a los países a contrarrestar o reducir la discriminación negativa que sufren frente a los interlocutores comerciales que no han concertado acuerdos de este tipo. Por ejemplo, los países de América del Sur y América Central obtuvieron condiciones mucho mejores de acceso a los mercados entre 2000 y 2007, gracias sobre todo a los numerosos ACP que firmaron durante este período.

El gráfico D.4 muestra que, por término medio, los MPR fueron inferiores al 1 por ciento en 2007. Los MPR de África y de América del Sur y América Central superaron este promedio. Fugazza y Nicita (2010) han calculado que un cambio del 1 por ciento en el MPR tendría un impacto del 0,34 por ciento en el comercio.⁴ Esto significa que un aumento o un descenso del 2 por ciento del comercio requeriría un cambio de al menos 5 puntos porcentuales en el MPR. El Salvador es el único país de la muestra comprendida en la base de datos de Fugazza y Nicita que cumple estas condiciones. Esta constatación corrobora nuestra idea de que queda poco margen para seguir concediendo preferencias en el marco de los ACP.

En resumidas cuentas, la proliferación de ACP entre 2000 y 2007 ha mejorado las condiciones de acceso a los mercados para los países signatarios. La mejora se ha debido, en gran medida, a la reducción del número de casos en que los márgenes preferenciales relativos eran negativos (por ejemplo, cuando un país hace frente a condiciones de mercado peores que las de sus competidores comerciales). Cabría afirmar, pues, que los ACP han restablecido en parte la uniformidad de las "reglas de juego" para los países cuyas condiciones de acceso eran peores. Ajustado o no a los aranceles a que hacen frente otros proveedores, el nivel general de los aranceles que deben abonar los exportadores es bajo, y lo propio puede decirse del volumen del comercio cuyos márgenes preferenciales son significativos.⁵ No obstante, los bajos beneficios medios obtenidos de los aranceles comerciales preferenciales pueden encubrir efectos más agudos para algunos productos o países, y esto

Gráfico D.4: Márgenes preferenciales relativos, por regiones, 2000 y 2007



debe tenerse en cuenta cuando se considere la conclusión más amplia a que llega el presente informe, de que los aranceles preferenciales ya no son un factor de importancia en la concertación de los ACP. Pasamos ahora a examinar otros factores en juego, vinculados en particular a la fragmentación internacional de la producción.

2. Pautas del contenido de los ACP

Si los aranceles han perdido importancia en el marco de los ACP, ¿qué se negocia en estos acuerdos? Para responder a esta pregunta, examinaremos en detalle los contenidos de una amplia muestra de ACP. El examen consistirá en primer lugar en un análisis de la cobertura sectorial y la ejecutoriedad legal de diversos ACP. La determinación de las esferas normativas y la definición de ejecutoriedad legal se basan en Horn *et al.* (2010). El resultado de este análisis demuestra que los compromisos en materia de servicios, inversión, protección de la propiedad intelectual, obstáculos técnicos al comercio y política de competencia desempeñan un importante papel en muchos ACP. En la segunda parte del análisis se examina la naturaleza de los compromisos en algunas esferas normativas clave.

(a) Cobertura sectorial y ejecutoriedad

(i) Metodología

En el análisis inicial de Horn, Mavroidis y Sapir (HMS) se examinaron ACP firmados por la UE y los Estados Unidos con terceros países. El procedimiento HMS puede dividirse en tres fases. Primero se identifican las esferas normativas sustantivas abarcadas por los ACP; los autores entienden que una esfera está comprendida en el alcance de un acuerdo cuando éste prevé algún tipo de compromiso en el ámbito correspondiente. A este respecto, HMS basan sus listas de esferas normativas en los títulos de los artículos, en el caso de los acuerdos con la UE, y en los títulos de los capítulos, cuando el acuerdo se ha concertado con los Estados Unidos. Este es un inconveniente de la utilización

por nuestra parte del procedimiento de HMS, porque ACP no concertados con la UE y con los Estados Unidos pueden incluir esferas normativas que sean de importancia para los países participantes en esos ACP, y que no se recojan en los acuerdos con los Estados Unidos o con la UE.

Los autores identifican 52 esferas normativas, que dividen en dos grupos. Las esferas normativas del primer grupo, denominadas disposiciones OMC+, están comprendidas en el mandato actual de la OMC y ya están sujetas a algún tipo de compromiso con arreglo a los Acuerdos de la OMC. Las disposiciones OMC+ reafirman los compromisos contraídos y prevén nuevas obligaciones. Las esferas normativas del segundo grupo, que los autores denominan disposiciones OMC-X, se refieren a obligaciones ajenas al mandato actual de la OMC. En el cuadro D.2 se enumeran las 52 esferas normativas que HMS identificaron como OMC+ (14 esferas) u OMC-X (38 esferas).

En una segunda etapa se determina la ejecutoriedad legal de las obligaciones previstas en los ACP. Aunque haya sido incluida, una esfera normativa puede no ser legalmente ejecutoria porque está expresada en un lenguaje jurídico poco claro o impreciso. Los autores parecen haber pensado que cuanto más claro, específico y perentorio sea el lenguaje jurídico empleado para expresar un compromiso u obligación, más posibilidades de éxito tendrá un demandante que invoque la disposición en un procedimiento de solución de diferencias, y la propia disposición tendrá más probabilidades de ser aplicada. Los autores han clasificado ciertos términos según impliquen o no obligaciones legalmente ejecutorias. En el recuadro D.2 se consideran en más detalle los aspectos positivos y las limitaciones de la definición de "ejecutoriedad legal", tal y como la entienden HMS.

En una tercera fase se establece la "profundidad" de una obligación para algunas esferas normativas. La finalidad de este trámite es determinar si una disposición jurídicamente vinculante tiene probabilidades de surtir efecto en la práctica. Sin embargo, HMS no llevan a cabo un examen a fondo de la normativa. Para completar esta tercera fase, en

Cuadro D.2: Esferas normativas OMC+ y OMC-X en los ACP

ESFERAS OMC+	ESFERAS OMC-X	
ACP – Productos industriales	Lucha contra la corrupción	Salud
ACP – Productos agrícolas	Política de competencia	Derechos humanos
Administración aduanera	Leyes ambientales	Inmigración ilegal
Impuestos a la exportación	Derechos de propiedad intelectual	Drogas ilícitas
Medidas MSF	Medidas sobre inversión	Cooperación industrial
Empresas comerciales del Estado	Reglamentación del mercado laboral	Sociedad de la información
Obstáculos técnicos al comercio	Movimiento del capital	Minería
Medidas compensatorias	Protección del consumidor	Blanqueo de dinero
Medidas antidumping	Protección de la información	Seguridad nuclear
Ayuda estatal	Agricultura	Diálogo político
Contratación pública	Aproximación de la legislación	Administración pública
MIC	Aspectos audiovisuales	Cooperación regional
AGCS	Protección civil	Investigación y tecnología
ADPIC	Políticas de innovación	PYME
	Cooperación cultural	Asuntos sociales
	Diálogo sobre política económica	Estadísticas
	Educación y capacitación	Impuestos
	Energía	Terrorismo
	Asistencia financiera	Visados y asilo

Fuente: Horn y *et al.* (2010).

Recuadro D.2: Ejecutoriedad legal

A los efectos de clasificar las disposiciones de los ACP según sean o no "legalmente ejecutorias", Horn *et al.* (2010) se basan en dos variables relacionadas con la solución de diferencias: a) la terminología empleada en la disposición, y en particular que la disposición "especifique por lo menos alguna obligación claramente definida y reúna probabilidades de vincular efectivamente a las partes", a diferencia de compromisos vagos que "no tengan probabilidades de ser invocados con éxito por un demandante en un procedimiento de solución de diferencias", y b) que el acuerdo "establezca explícitamente que la disposición no puede someterse al procedimiento de solución de diferencias" con arreglo al ACP.

Aunque estas dos variables ofrecen un sólido punto de partida, hay otras variables –como las relacionadas con la solución de diferencias– que podrían influir también en la "ejecutoriedad legal" de las obligaciones resultantes de los ACP. No obstante, el estudio de HMS se centra solamente en el texto de los ACP, y no en sus efectos o en su ejecución.

El hecho de que la terminología empleada en una disposición establezca o no una obligación legalmente ejecutoria depende de la interpretación que se dé al texto de la disposición. Es por eso importante tener en cuenta el planteamiento que adopta el ACP con respecto a la interpretación del texto. Por ejemplo, en los procedimientos de solución de diferencias de la OMC, el Órgano de Apelación ha hecho hincapié repetidamente en el principio de la "efectividad" de la interpretación de los textos convencionales, que confiere a todos los términos de los Acuerdos de la OMC "un significado jurídicamente operativo". El Órgano de Apelación ha constatado en más de una ocasión que la utilización del "condicional", como la del "futuro", puede crear una obligación jurídica.

La tradición de la interpretación de tratados se origina en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, de 1969 (Convención de Viena). La Convención de Viena es un instrumento jurídico codificado por la Comisión de Derecho Internacional de las Naciones Unidas, que contiene normas reconocidas como derecho internacional consuetudinario. En el caso que nos ocupa, las normas pertinentes sobre la interpretación de los tratados figuran en los artículos 31 a 33 de la Convención de Viena. El artículo 31 de la Convención determina cuatro elementos que deben coincidir en la interpretación de un tratado. Un tratado deberá interpretarse: i) de buena fe; ii) conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a sus términos; iii) en el contexto de éstos, y iv) teniendo en cuenta su objeto y fin.⁶ El derecho internacional reconoce a los ACP la condición de tratados, que deben interpretarse de conformidad con las normas de la Convención de Viena.⁷

La utilización primordial de terminología jurídica en un ACP se presta a la interpretación llamada textual o literal.⁸ La terminología de una disposición revela su intención y la medida en que declara obligaciones y derechos jurídicos⁹, y contribuye a establecer las delimitaciones y el alcance de la normativa de la OMC en los procedimientos de solución de diferencias. A este respecto, la terminología convencional indica los temas que no se han negociado en el marco de la OMC.¹⁰ Sin embargo, el proceso ejecutorio utiliza otros métodos de solución de diferencias en la OMC. A continuación se describen tres aspectos de la ejecutoriedad legal de una disposición, además del planteamiento textual.

En primer lugar, las obligaciones dimanantes de los Acuerdos de la OMC pueden influir en la ejecutoriedad legal de las obligaciones previstas en los ACP. HMS consideran que las disposiciones extraídas de los procedimientos de solución de diferencias no son ejecutorias. En la medida en que una disposición de un ACP trate de una cuestión que está contemplada directa o indirectamente en una o varias obligaciones previstas en los Acuerdos de la OMC, queda por ver si un ACP puede privar a una parte de su derecho de acceso al sistema de solución de diferencias de la OMC. En otras palabras, el hecho de que el ACP no prevea la solución de diferencias respecto de una determinada disposición no excluye necesariamente el recurso de una parte a los procedimientos de solución de diferencias de la OMC en relación con la obligación u obligaciones dimanantes de los Acuerdos de la OMC. Este complejo problema jurídico, que no se ha resuelto todavía, deja abierta la cuestión de saber si las normas relativas a los conflictos que preceden a la aplicación de una disposición de un ACP pueden prevalecer sobre el sistema de solución de diferencias de la OMC, y hasta qué punto.¹¹

En segundo lugar, considerando que el concepto de ejecutoriedad legal está vinculado a la posibilidad de aplicar contramedidas para conferir fuerza legal a las obligaciones de los ACP, los derechos y las obligaciones previstos en los Acuerdos de la OMC que limitan el uso de contramedidas comerciales pueden influir también en la ejecutoriedad de ciertas disposiciones de los ACP. Otra cuestión conexa es la de la ejecutoriedad de las disposiciones OMC-X. ¿Hasta qué punto es posible utilizar contramedidas comerciales para dar fuerza ejecutoria a sectores normativos no comprendidos en la OMC (Marceau, 2009)? Es necesario aclarar mejor el alcance y las limitaciones de la legislación pertinente.¹²

En tercer lugar, las consideraciones no jurídicas son importantes a la hora de determinar la ejecutoriedad de las obligaciones previstas en los acuerdos comerciales. Entre estas consideraciones pueden figurar diversos factores políticos relacionados con el proceso de redacción que restan precisión a la terminología jurídica; no obstante, los factores políticos externos que podrían ser importantes para la aplicación práctica de una disposición no se tienen en cuenta.¹³ Como reconocen HMS, "hay medios más políticos de hacer cumplir las disposiciones, además del mecanismo judicial formal de solución de diferencias". En otras palabras, el hecho de que de los procedimientos de solución de diferencias puedan derivarse determinadas obligaciones no significa necesariamente que las partes no puedan hacer que se respeten estas obligaciones por medios políticos o diplomáticos. No obstante, lo contrario también es cierto. El hecho de que de los procedimientos de solución de diferencias no se deriven obligaciones particulares no significa necesariamente que la aplicación legal mediante procedimientos de solución de diferencias sea siempre una solución realista y viable.

La gran mayoría de las disposiciones de los acuerdos comerciales regionales o bilaterales no se someten nunca a procedimientos de solución de diferencias, aunque exista el derecho a recurrir a estos procedimientos. En resumidos términos, hay disposiciones que en teoría son legalmente ejecutorias pero pueden ser difíciles de aplicar en la práctica a causa de factores políticos, limitaciones de recursos u otras consideraciones no jurídicas.

el presente informe se hace un examen detenido de cada una de las disposiciones en algunas esferas normativas.

El presente análisis hace extensivo a un total de 96 ACP el análisis inicial de 14 ACP de la UE y 14 de los Estados Unidos, efectuado por HMS. Treinta y tres de esos ACP corresponden a la UE, y 11 a los Estados Unidos. La muestra abarca algunos acuerdos de asociación económica concluidos recientemente por la UE, por ejemplo, con el Camerún y el CARIFORUM, así como acuerdos euromediterráneos. Los 42 ACP restantes fueron concertados por agrupaciones comerciales regionales y grandes potencias comerciales, como la Asociación de las Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN), China, la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), la India y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). En el análisis se incluyen asimismo ACP de África (como el COMESA y la CEDEAO) y de Oriente Medio (como el CCG y el PAFTA). La elección de los ACP se basó principalmente en el volumen de comercio de los países firmantes, pero se ha incluido también el Grupo de ACP que fue objeto del examen inicial de HMS (en el apéndice D.1 figura una lista detallada de los ACP examinados).

El estudio de HMS comprende únicamente ACP concertados por Miembros de la OMC, firmados por las partes y notificados en su mayoría a la OMC antes de octubre de 2008. Se examinan acuerdos firmados antes y después de la creación de la OMC, con exclusión de aquellos cuyas partes no son Miembros de la Organización. En el estudio se incluyeron tres acuerdos que habían sido firmados pero

todavía no estaban ratificados. Otra restricción del estudio de HMS es que solamente se seleccionaron ACP concertados al amparo del artículo XXIV del GATT o del artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). No se tienen en cuenta los acuerdos notificados con arreglo a la Cláusula de Habilitación. Todos los ACP considerados en el estudio de HMS son acuerdos de libre comercio, salvo en el caso del ACP entre la UE y Turquía, que es una unión aduanera.

La muestra utilizada en el presente estudio comprende también acuerdos en los que no todas las partes son Miembros de la OMC. Algunos de los acuerdos considerados no se han notificado, pero todos están en vigor. La muestra abarca el período de 1958 a 2010. Se incluyen acuerdos notificados en virtud de la Cláusula de Habilitación, junto con otros notificados de conformidad con el artículo XXIV del GATT y con el artículo V del AGCS. Ochenta y dos de los acuerdos incluidos son acuerdos de libre comercio, 12 son uniones aduaneras y 2 son acuerdos de alcance parcial.¹⁴ Cuatro de los acuerdos firmados con la CE son acuerdos de ampliación.

La mayoría de los acuerdos de la UE se concertaron con países vecinos, mientras que los de los Estados Unidos tienden a estar más dispersos geográficamente. Se han incluido 10 ACP concertados por el Japón, 7 concertados por China, 5 concertados por Australia, 5 concertados por la República de Corea y 4 concertados por la India. La muestra comprende 18 grandes agrupaciones comerciales. Nuestro análisis se diferencia ligeramente del sistema seguido por

HMS en que algunas de las obligaciones consideradas pueden no tener un artículo o capítulo dedicado expresamente a ellas. Las disposiciones relativas a los “visados y asilo” o a la “sociedad de la información”, por ejemplo, no suelen mencionarse explícitamente como título de un artículo o un capítulo, sino en el contexto de otras disposiciones. Otro ejemplo notable es el de los impuestos a la exportación que, a diferencia de HMS, en el presente informe se consideran “derechos de aduana sobre las exportaciones”, como sinónimo del de impuesto a la exportación. Por último, debe observarse que el análisis se refiere a la versión de los acuerdos comerciales tal y como fueron firmados o notificados a la OMC. Esto significa que no se han tenido en cuenta los cambios posteriores en los acuerdos, como la incorporación de nuevas áreas de cooperación o el fortalecimiento de disposiciones existentes.

(ii) Pruebas empíricas del contenido de los ACP por ingresos y esferas normativas, en un marco temporal

En el gráfico D.5 puede verse que, por término medio, el número de esferas OMC+ abarcadas por los ACP ha aumentado con el tiempo. De 1958 a 2010, la proporción de disposiciones legalmente ejecutorias se aproximaba mucho al total de sectores abarcados. Como se ha indicado anteriormente, las esferas OMC+ son las comprendidas en los actuales Acuerdos de la OMC. La pauta observada hace pensar que la profundización de los compromisos en estos sectores, haciendo que superen a los compromisos contraídos en la OMC, sigue siendo una de las principales razones que explican los ACP recientes.

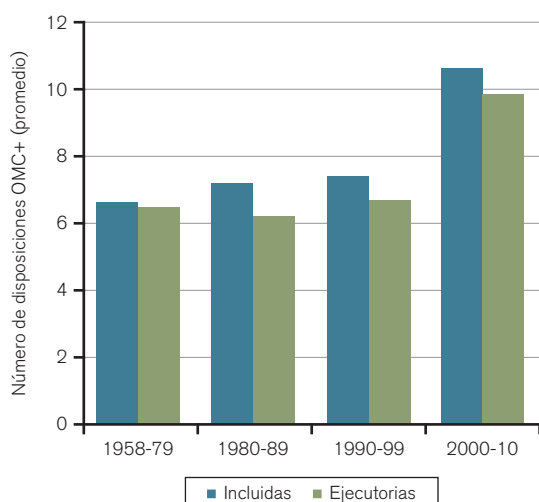
En cambio, la pauta temporal de las disposiciones OMC-X no está tan clara (véase el gráfico D.6). No cabe duda de que los ACP que han entrado en vigor desde 2000 abarcan más sectores OMC-X que los acuerdos concertados anteriormente, y que un mayor número de ellos son legalmente ejecutorios. Sin embargo, la diferencia entre el número de sectores comprendidos que son legalmente ejecutorios, y los que no lo son, es aún mayor para las disposiciones OMC-X que para las disposiciones OMC+.

Horn *et al.* (2010) consideran que las disposiciones OMC-X son en gran parte de naturaleza reglamentaria. Partiendo de esta interpretación, y aunque se tenga en cuenta la menor proporción de estos sectores que son ejecutorios, el crecimiento en promedio del número de disposiciones OMC-X en los ACP recientes es testimonio de la creciente importancia de las medidas dentro de las fronteras en los ACP.

¿Qué esferas normativas ocupan un lugar destacado en los acuerdos comerciales preferenciales? En el gráfico D.7 se presentan los ACP incluidos en la muestra que contienen disposiciones OMC+ específicas. Como era de prever, los 96 acuerdos contienen disposiciones relativas a los aranceles industriales y agrícolas. No obstante, un número cada vez mayor de ACP no se limitan a los aranceles para las mercancías sino que contienen también disposiciones sobre obstáculos técnicos al comercio, servicios, propiedad intelectual e inversión relacionada con el comercio. El gráfico D.7 muestra que, aunque se examine cada una de las esferas OMC+ individualmente, no hay mucha diferencia entre la cobertura y la ejecutoriedad legal.

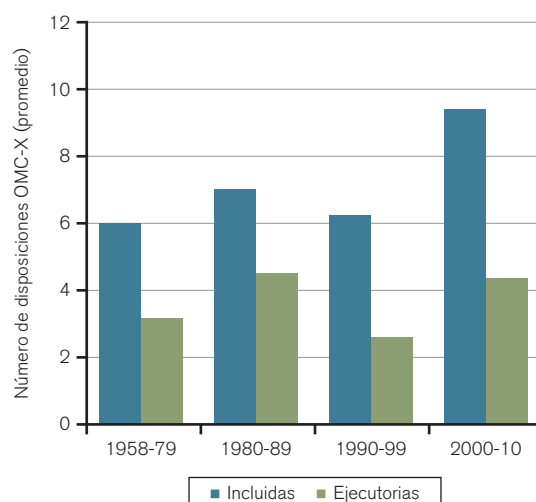
Las principales esferas normativas a que se refieren las disposiciones OMC-X son las políticas de competencia, los derechos de propiedad intelectual, las inversiones y la circulación de capitales (véase el gráfico D.8). Estas son también las esferas normativas que con más frecuencia son legalmente ejecutorias en los ACP. A continuación viene el grupo de esferas normativas con disposiciones legalmente ejecutorias (presentes en un tercio aproximadamente de los acuerdos) que son las leyes ambientales, los reglamentos del mercado del trabajo y las medidas relacionadas con los visados y el asilo. Las restantes esferas normativas legalmente ejecutorias aparecen en menos de diez acuerdos. Así pues, aunque parezca que ha habido un aumento considerable de nuevas esferas normativas en los ACP, la imagen que se desprende del gráfico D.8 es más matizada. Cuando la importancia depende de que las partes en el acuerdo puedan aplicar las disposiciones, sólo unas pocas esferas verdaderamente importantes entran en consideración.

Gráfico D.5: Disposiciones OMC+ incluidas y ejecutorias, en un marco temporal



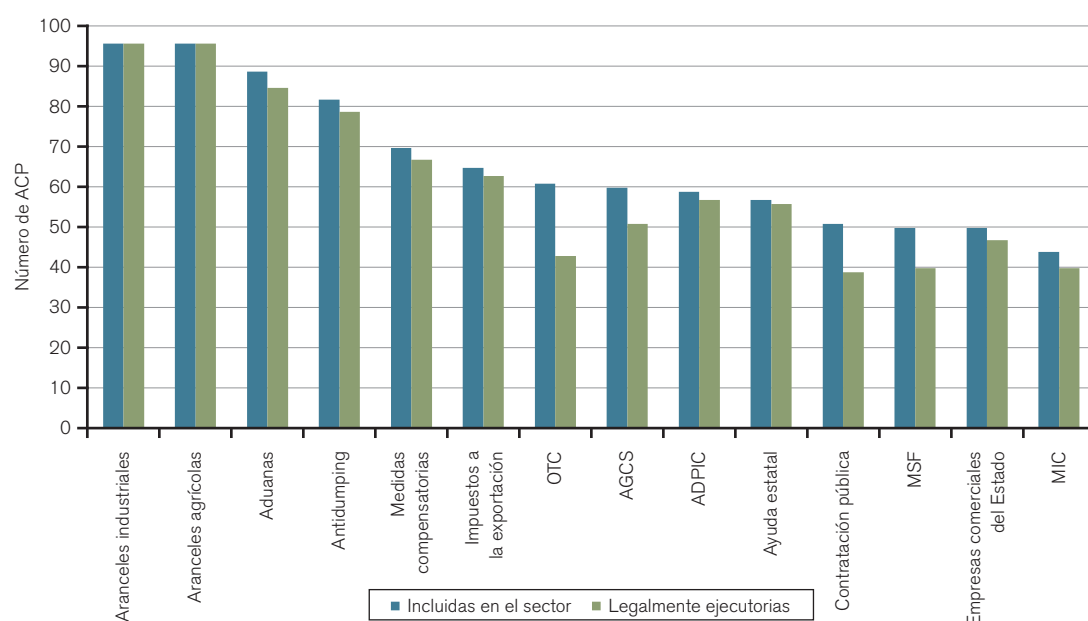
Fuente: Secretaría de la OMC.

Gráfico D.6: Disposiciones OMC-X incluidas y ejecutorias, en un marco temporal



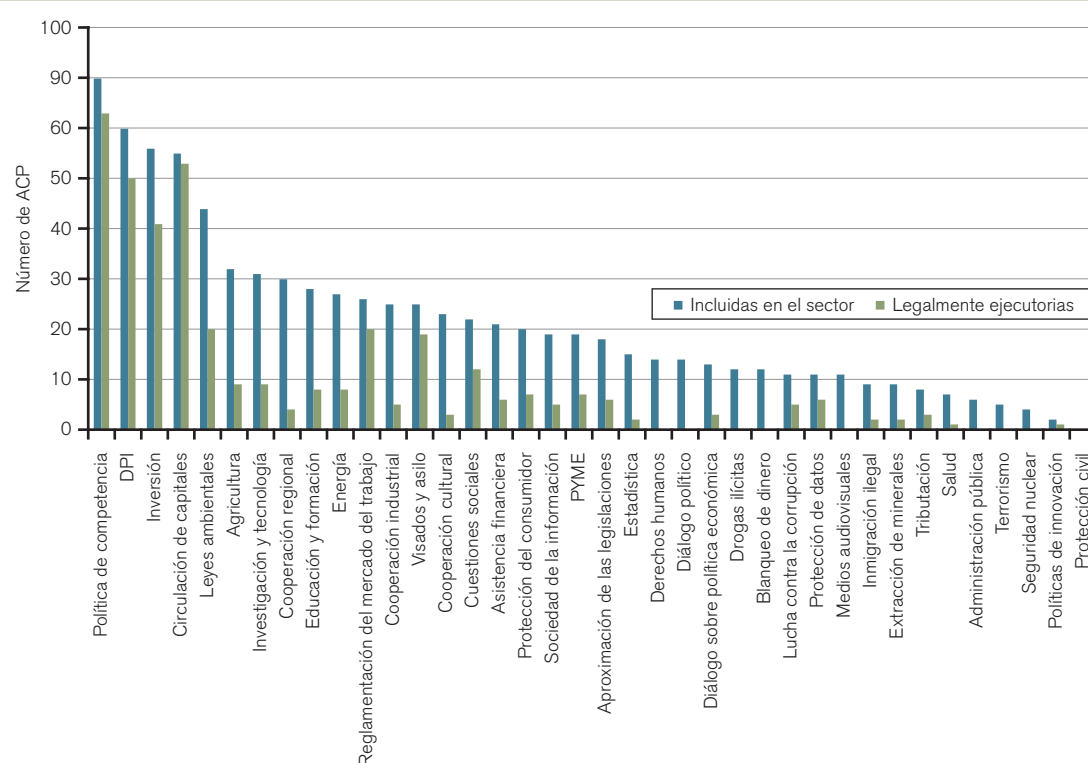
Fuente: Secretaría de la OMC.

Gráfico D.7: Número de acuerdos que contienen disposiciones OMC+



Fuente: Secretaría de la OMC.

Gráfico D.8: Número de acuerdos que contienen disposiciones OMC-X

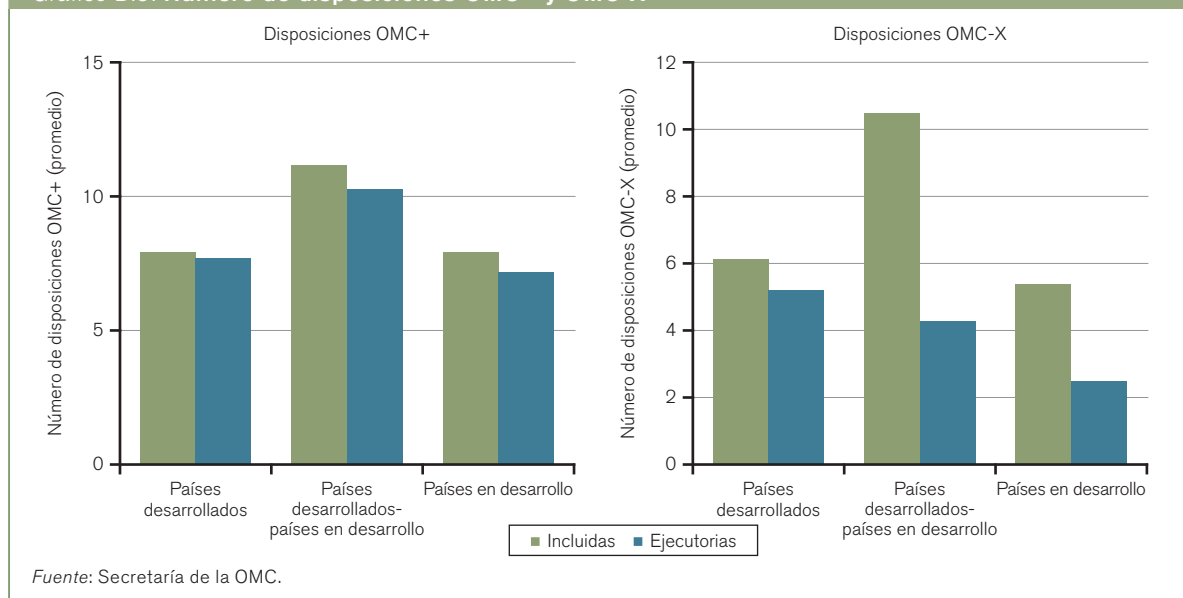


Fuente: Secretaría de la OMC.

En la investigación de las posibles diferencias entre ACP firmados por diferentes categorías de países –países desarrollados entre sí, países desarrollados con países en desarrollo y países en desarrollo entre sí– se compara el número medio de disposiciones en esas categorías de ACP (véase el gráfico D.9). Los ACP entre países desarrollados y países en desarrollo contienen en promedio más disposiciones OMC+ legalmente ejecutorias que los ACP

entre interlocutores comerciales de niveles similares de ingresos (es decir, países desarrollados entre sí o países en desarrollo entre sí). ¿Cómo se explica esto? Los obstáculos al comercio de bienes y servicios suelen ser mayores en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Los países desarrollados podrían servirse de los ACP con países en desarrollo para obtener compromisos a niveles más profundos que los contraídos en la OMC. A cambio, los

Gráfico D.9: Número de disposiciones OMC+ y OMC-X



países en desarrollo adquirirían una seguridad mayor y más completa de acceso a los grandes mercados de sus asociados en los ACP.

Como se observa en el segundo diagrama del gráfico D.9, los ACP entre países desarrollados y países en desarrollo contienen en promedio más disposiciones OMC-X que los concertados entre dos países desarrollados, o entre dos países en desarrollo. Sin embargo, la mayoría de estas disposiciones no tienen fuerza ejecutoria legal. En promedio, los acuerdos entre países desarrollados muestran un mayor número de disposiciones ejecutorias, mientras que los ACP entre países en desarrollo son los que menos disposiciones OMC-X ejecutorias contienen. La diferencia entre países desarrollados y países en desarrollo que se observa en la parte del gráfico D.9 que se refiere a las disposiciones OMC-X corrobora el argumento de HMS según el cual los países desarrollados están tratando de "exportar" sus regímenes reglamentarios a los países en desarrollo. El hecho de que la mayor parte de estas disposiciones OMC-X no sean legalmente ejecutorias puede poner de manifiesto el poco éxito de estos esfuerzos, o bien hacer ver que el proceso de convergencia reglamentaria –en un sentido jurídicamente vinculante– es gradual.

A primera vista parece sorprendente que los acuerdos entre países en desarrollo abarquen esferas normativas OMC-X. No obstante, esta característica se entiende mejor si se tiene en cuenta que en muchos de esos ACP suelen participar países en desarrollo de ingresos medios o altos, como Chile, la República de Corea y Singapur. Estos países pueden tener el mismo interés en exportar sus regímenes reglamentarios que los países desarrollados.

Del presente análisis se desprenden, en general, dos conclusiones principales. La primera es que los ACP que contienen disposiciones OMC+ –con una u otra combinación de países desarrollados y países en desarrollo– han servido por lo general para reforzar las normas y los niveles de compromiso en comparación con los Acuerdos de la OMC. El hecho de que esas esferas normativas ya estén comprendidas en la OMC ha facilitado la atribución de fuerza legal a las disposiciones pertinentes. La segunda es que, a pesar de la evidente proliferación de nuevas cuestiones

OMC-X abarcadas en los ACP, las esferas de los acuerdos que contienen compromisos legalmente ejecutorios, y por ende sustantivos, son más bien pocas y se localizan principalmente en los sectores de la inversión, la política de competencia, los derechos de propiedad intelectual y la circulación de capitales.

(b) Compromisos de los ACP en determinadas esferas normativas

(i) Servicios

Las obligaciones relacionadas con los servicios suelen estar incluidas en ACP de carácter global que abarcan no sólo el comercio de mercancías sino también, por ejemplo, la inversión, la propiedad intelectual, el comercio electrónico y la competencia. De los 85 acuerdos notificados de conformidad con el artículo V del AGCS¹⁵, poco más de un tercio tienen una estructura parecida a la del AGCS, con un conjunto similar de obligaciones (trato nacional, reglamentación interna, etc.), que rige para los cuatro modos de suministro¹⁶ y se basa en una "modalidad de listas positivas" como la del AGCS para la consignación en listas de los compromisos de liberalización.¹⁷ Por enfoque de listas positivas se entiende que las obligaciones previstas en el acuerdo sólo rigen para los sectores de servicios enumerados en las Listas de compromisos de los Miembros de la OMC (y están sujetas a las limitaciones indicadas), mientras que un enfoque de listas negativas significa que las obligaciones del acuerdo se aplican íntegramente a todos los sectores, con las reservas formuladas explícitamente. En otras palabras, con arreglo a un enfoque de listas positivas, sólo está abarcado aquello que se consigna, mientras que según un enfoque de listas negativas está abarcado todo menos lo que se consigna.

Casi la mitad de los servicios notificados en el marco de un ACP tienen una estructura distinta, que se aproxima más al sistema empleado en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que al del AGCS.¹⁸ Estos acuerdos utilizan un enfoque de listas negativas para la consignación de los compromisos, y el comercio de servicios está comprendido en diferentes series de obligaciones, que

son objeto de un capítulo sobre el comercio transfronterizo de servicios centrado en los modos 1 (suministro transfronterizo), 2 (consumo en el extranjero) y 4 (movimiento de personas físicas), un capítulo sobre la inversión que abarca todos los sectores, incluido el de los servicios, y distintos capítulos sobre las telecomunicaciones, los servicios financieros y la entrada temporal de personas en visita de negocios.¹⁹

Con el paso del tiempo, varios acuerdos han renovado su estructura, combinando elementos de los modelos del TLCAN inicial y del AGCS.²⁰ Varios ACP que incluyen servicios, tanto de lista positiva como de lista negativa, contienen algunas disposiciones adicionales relativas a sectores específicos en los anexos de los capítulos correspondientes. Ejemplos de ello son el reconocimiento de los servicios profesionales en varios ACP, disposiciones relativas a los servicios de mensajería urgente en los acuerdos de los Estados Unidos y servicios marítimos en el acuerdo entre la UE y el Foro del Caribe (CARIFORUM).

Aparte de las innovaciones en la estructura y las modalidades de apertura de los mercados, la mayoría de los ACP que incluyen servicios tienden a compartir amplios elementos comunes, entre sí y con el AGCS, en forma de un conjunto básico de disciplinas relacionadas con el comercio de servicios, a saber, el trato nacional, el acceso a los mercados, las obligaciones de reglamentación interna, las excepciones, las definiciones y el alcance. En el sector de las "normas" respecto de las cuales el AGCS prevé negociaciones (salvaguardias, subvenciones y contratación pública), los ACP han tendido a mantenerse dentro de los límites, y lo propio cabe decir de la mayoría de los acuerdos en lo tocante a la reglamentación interna y la transparencia. No obstante, existen importantes excepciones, puesto que algunos países han dejado atrás las disposiciones del AGCS, como en el caso de la prueba de necesidad para la reglamentación interna en el ACP entre Suiza y el Japón, o las disposiciones adicionales sobre la transparencia relativas específicamente a los servicios en los acuerdos con los Estados Unidos.²¹

¿En qué medida el acceso a los mercados supera al previsto en el AGCS?

Además de las diferencias estructurales y normativas en las disposiciones sobre servicios de los ACP, una cuestión clave es el alcance de los compromisos de apertura de los mercados, o sea, el nivel de acceso garantizado a los servicios y los proveedores de servicios extranjeros (obligaciones en materia de acceso a los mercados y trato nacional). Algunos estudios han constatado que, por regla general, los compromisos relacionados con los servicios en los ACP van más allá de los compromisos en vigor con arreglo al AGCS.²² Algunos estudios muestran también que los compromisos de los ACP superan las ofertas del AGCS presentadas hasta ahora en la Ronda de Doha.²³ Los compromisos AGCS+ en los ACP toman la forma de nuevas consolidaciones en los sectores de servicios respecto de los cuales no se han contraído compromisos en virtud del AGCS, y de mejores consolidaciones en los sectores en los que sí se han contraído compromisos de este tipo.

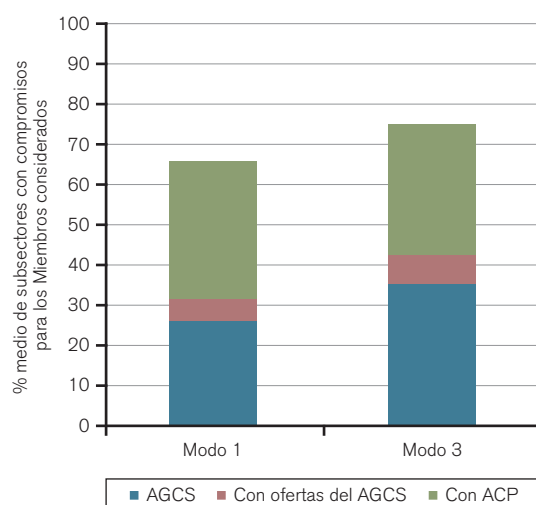
El valor de los compromisos relativos a los servicios en los ACP se debe en gran parte a que garantizan un trato mínimo, con frecuencia mejor que el garantizado con el AGCS. Esto es importante para el modo 3 (presencia comercial extranjera), cuando el suministro comprende grandes

inversiones en el extranjero, y para el modo 1 (suministro transfronterizo), porque la actual falta de restricciones en varios sectores podría no durar si los adelantos tecnológicos se traducen en un aumento del comercio, y de las presiones competitivas, con este modo.²⁴ También es importante para el modo 4 (movimiento de personas físicas), puesto que las medidas que afectan a la entrada temporal podrían cambiar de signo rápidamente.

No se prevé que los compromisos de los ACP den lugar a muchos casos de "liberalización real", es decir a la supresión de las restricciones aplicadas. Al mismo tiempo –aunque esta información no se extrae fácilmente de los ACP– hay pruebas de que, en determinadas circunstancias, algunos ACP han sido la causa directa de la supresión de ciertas restricciones aplicadas; ejemplos de ello son la eliminación gradual del monopolio de la industria de seguros en Costa Rica y la autorización de abrir sucursales extranjeras en el sector de los seguros en Australia, la República Dominicana o Chile.²⁵

El gráfico D.10²⁶ resalta las diferencias entre la OMC y los ACP en los compromisos sobre servicios, considerando en especial la proporción de subsectores de servicios en los que se han contraído compromisos relativos al acceso a los mercados o el trato nacional. Sobre la base de datos procedentes de un gran número de ACP, el gráfico muestra que los miembros de ACP han contraído en promedio compromisos respecto de una proporción mayor de subsectores de servicios que en el caso del AGCS, superando incluso a las propuestas contenidas en sus actuales ofertas con arreglo al AGCS en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo (PDD). Esta tendencia se observa claramente en los modos 1 y 3, que representan más del 80 por ciento del valor del comercio mundial de servicios. Los niveles de cobertura sectorial alcanzados en los ACP son similares, en promedio, para los países desarrollados y los países en desarrollo incluidos en la muestra. Con todo, el contraste con el AGCS es mayor para

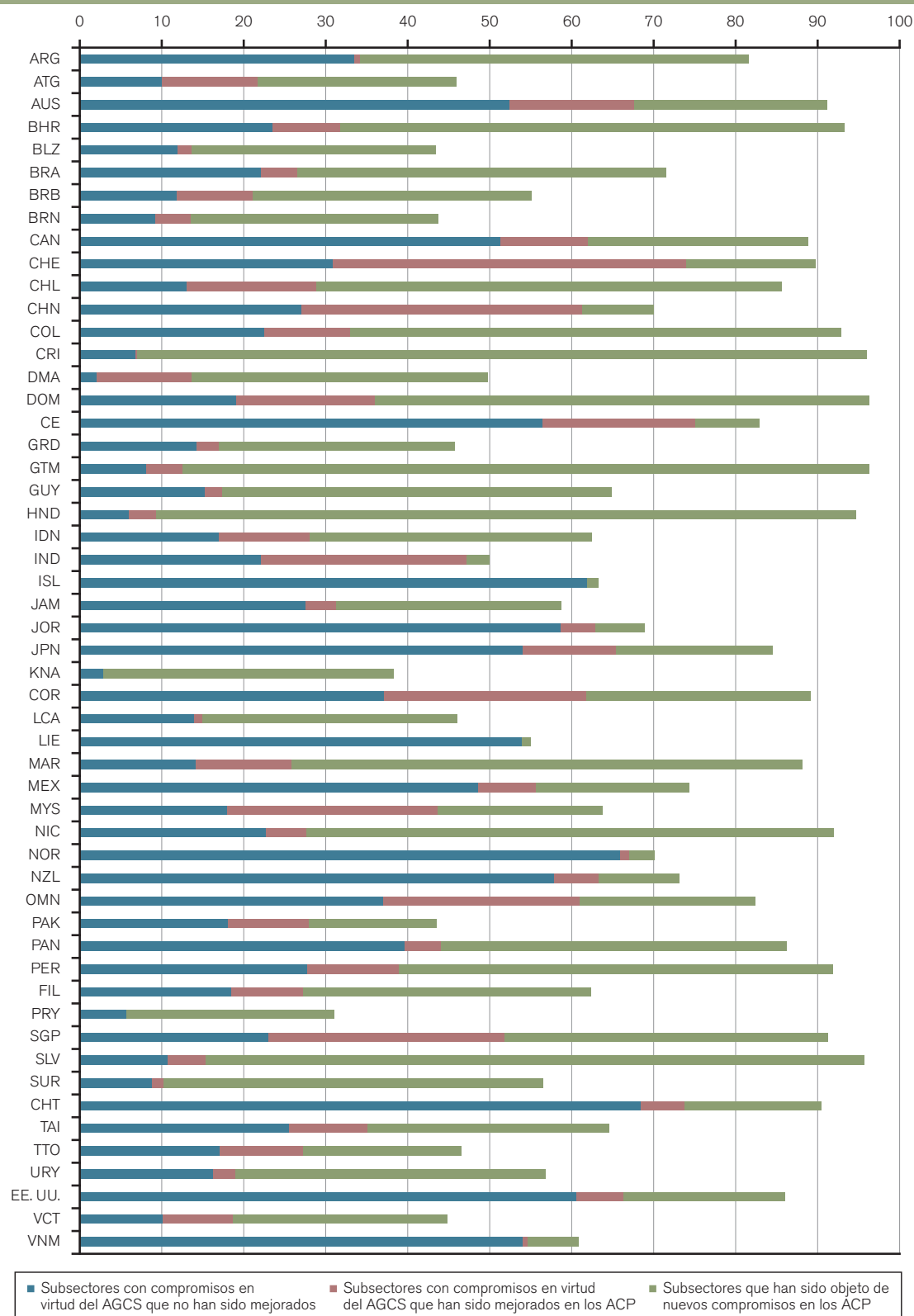
Gráfico D.10: Cobertura sectorial de los ACP, en comparación con los compromisos contraídos en virtud del AGCS y las ofertas del PDD (porcentaje)



Nota: En el Cuadro D.3 del Apéndice figura la lista de ACP incluidos.

Fuente: Datos actualizados de Roy *et al.* (2008), sobre la base del conjunto ampliado de datos.

Gráfico D.11: Proporción de subsectores de servicios que son objeto de compromisos nuevos o mejorados en los ACP, en comparación con el AGCS (por Miembros) (porcentaje)



Nota: En este gráfico, la sigla AGCS comprende los compromisos contraídos en virtud del AGCS y las ofertas del PDD. Azul: subsectores con compromisos en virtud del AGCS; rojo: subsectores con compromisos en virtud del AGCS pero consolidados a un nivel de trato mejor en los ACP; verde: subsectores con compromisos en los ACP que no contenían compromisos en virtud del AGCS. Se incluye el "mejor" compromiso en un ACP de cada Miembro, considerando todos los ACP en que es parte. Están comprendidos los modos 1 y 3. Véase el recuadro A.1. La clave de las siglas para los miembros se proporciona en el Apéndice cuadro D.2.

Fuente: Datos actualizados de Roy *et al.* (2007), sobre la base de un conjunto ampliado de datos.

los países en desarrollo, cuyos compromisos tienden a abarcar un conjunto más limitado de subsectores de servicios a nivel multilateral.

El gráfico D.11 presenta una imagen más completa de los compromisos AGCS+ en los ACP al mostrar la proporción de subsectores en los que los compromisos contraídos por Miembros de la OMC en los ACP superan a los incluidos en las Listas de compromisos y ofertas del AGCS. De esta manera se captan no sólo los casos de ACP que incluyen nuevas consolidaciones en subsectores respecto de los cuales no se habían contraído compromisos con arreglo al AGCS, sino también las consolidaciones a mejores niveles de acceso en los ACP para los subsectores que ya estén sujetos a compromisos en las ofertas del AGCS y el PDD. La información subyacente del ACP se basa en el acuerdo en el cual el Miembro interesado haya comprometido el nivel máximo de consolidación: no es una media de las consolidaciones en todos los ACP con compromisos en materia de servicios. Estos datos ponen de manifiesto la magnitud de los compromisos AGCS+ en los ACP, tanto entre los Miembros en desarrollo como entre los Miembros desarrollados.

La tendencia general de los significativos compromisos AGCS+ constatados en muchos ACP oculta grandes variaciones entre las partes. Se observan algunas mejoras espectaculares en los compromisos u ofertas en el marco de la OMC; este es el caso, en particular, de varios países en desarrollo de América Latina. En otros casos, como el de los países de la ASEAN (con excepción de Singapur), se han contraído compromisos AGCS+ relativamente más limitados en los ACP. Además, un buen número de Miembros que han contraído compromisos AGCS+ más significativos han presentado ofertas relativamente limitadas en las negociaciones sobre servicios del PDD.

El nivel de los compromisos en materia de servicios de las partes en los ACP consideradas individualmente también varía mucho según los acuerdos. Los compromisos sobre servicios de Singapur, por ejemplo, varían notablemente en sus acuerdos con los Estados Unidos, el Japón y otros países de la ASEAN. Se observan importantes variaciones en los compromisos contraídos en los ACP por Australia, Chile y la República de Corea. En cambio, los compromisos de los Estados Unidos no varían significativamente en los diversos ACP, salvo en el acuerdo firmado con Jordania, que se basó en el AGCS (véase el gráfico D.1 del apéndice).

No hay una explicación sencilla o única de las diferencias entre los compromisos de los ACP firmados por varios países, ni del hecho de que los compromisos contenidos en los ACP sean generalmente de mayor alcance que los ofrecidos en el AGCS. Se ha afirmado que factores tales como la reciprocidad (dentro de los servicios, pero también entre otros sectores) así como el tamaño económico y la importancia de las partes implicadas, tienen que ver con esta cuestión.²⁷ A título de ejemplo, los Estados Unidos suelen conseguir mejores compromisos de sus interlocutores comerciales en los modos 1 y 3 que los que contraen esos interlocutores en sus ACP con otros países. En el gráfico D.1 del apéndice este hecho se refleja claramente en los compromisos de los ACP de Chile, la República de Corea, Australia y Singapur.

El tipo de modalidades de liberalización utilizadas en los ACP es otro factor, porque los acuerdos que utilizan modalidades de lista negativa²⁸ han dado lugar a compromisos mayores,

por término medio, que los que utilizan listas positivas. Esto puede deberse, naturalmente, a que los gobiernos que están dispuestos a asumir más compromisos se sienten más cómodos con el sistema de listas negativas.²⁹ Aunque no se ha investigado, en el contexto de los ACP que incluyen los servicios, la naturaleza de los regímenes políticos también puede contribuir a condicionar los niveles de los compromisos AGCS+ que los gobiernos están dispuestos a contraer en un contexto preferencial.³⁰

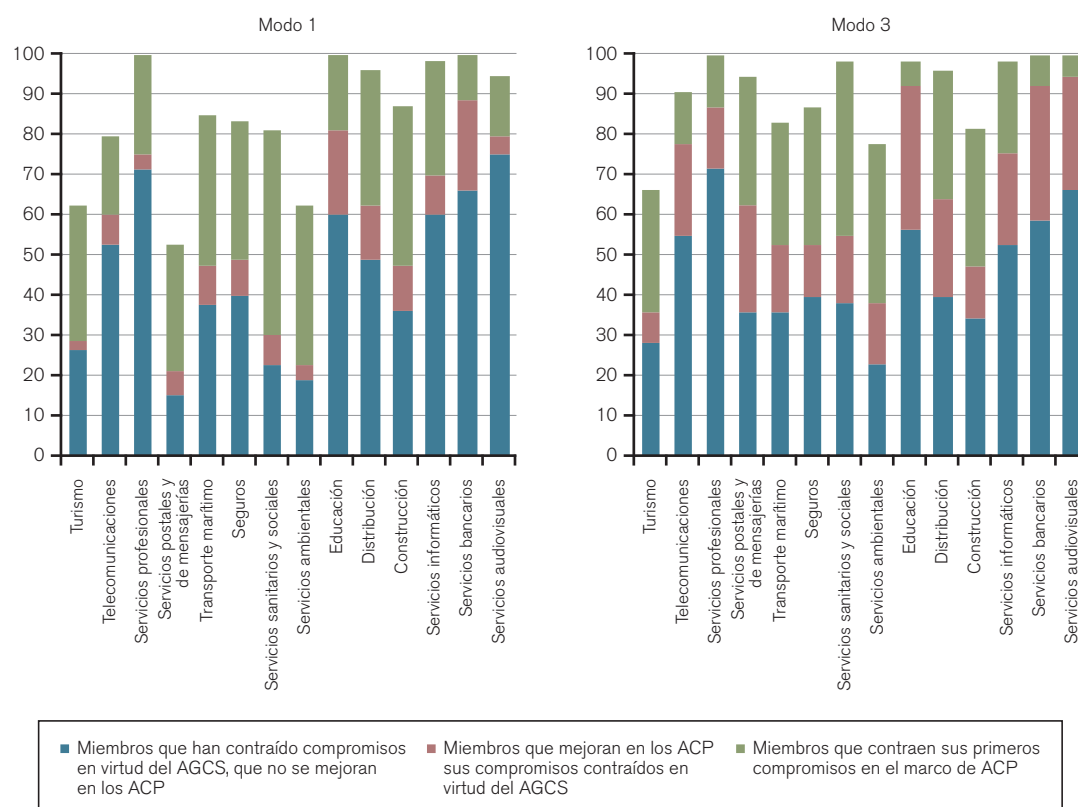
En el gráfico D.12 están representados los compromisos AGCS y ACP, por sectores, para los modos 1 y 3. En conjunto, los compromisos sobre servicios a nivel sectorial son más numerosos en los ACP que en los sectores del AGCS. Los sectores que han resultado más difíciles a nivel multilateral (por ejemplo, el sector audiovisual, la educación) han atraído menos compromisos AGCS+ que otros sectores como las telecomunicaciones o los servicios financieros. No obstante, los compromisos para los primeros contraídos en los ACP siguen superando en medida considerable a los compromisos contraídos con arreglo al AGCS. El análisis cualitativo de los compromisos ACP en varios sectores confirma este extremo.³¹ Sin embargo, los sectores más sensibles para los grandes interlocutores comerciales (como el transporte marítimo para los Estados Unidos o los servicios audiovisuales para la Unión Europea) han mejorado poco o nada en los ACP.

En cuanto a las diferencias según el nivel de desarrollo de las partes, los compromisos AGCS+ de las economías desarrolladas tienden a ser más limitados en los ACP, porque en esos países los niveles de compromisos AGCS son más altos. Los compromisos AGCS+ de los países desarrollados suelen tomar la forma de mejoras en los niveles de consolidación para los sectores ya comprendidos en el AGCS. Los compromisos AGCS+ de los países en desarrollo se encuentran en todos los sectores, habiéndose logrado avances especialmente significativos en sectores como los servicios para empresas, servicios ambientales, distribución, educación y servicios postales/de mensajería. En conjunto, los ACP han reducido la diferencia entre los países desarrollados y los países en desarrollo en los niveles de los compromisos.

Los compromisos AGCS+ son más importantes en el suministro transfronterizo (modo 1) y en la presencia comercial (modo 3) que en el movimiento temporal de personas físicas (modo 4). En lo esencial, los compromisos del modo 4 están definidos de manera transversal tanto en el AGCS como en los ACP. En conjunto, los ACP han logrado mejoras notables con respecto al AGCS, aunque en menor medida en categorías tan importantes como la de las personas físicas que son "profesionales independientes" y "proveedores de servicios contractuales".³²

La escala de los compromisos AGCS+ varía mucho de un Miembro a otro. Según Stephenson y Delourme (2010), Australia, el Canadá, la Unión Europea y el Japón han contraído importantes compromisos AGCS+ en algunos ACP recientes.³³ En cambio, la mayoría de los ACP sobre servicios en que son parte los Estados Unidos, incluidos todos los notificados a la OMC después de 2003, no superan al AGCS en el modo 4, y lo propio puede decirse de varios compromisos de ACP firmados por países en desarrollo. No obstante, la cobertura sectorial más amplia de la mayoría de ACP significa que, como mínimo, los compromisos horizontales de tipo AGCS en el modo 4 abarcan muchos sectores que antes estaban excluidos.³⁴

Gráfico D.12: Compromisos AGCS+ en los ACP, por sectores, modos 1 y 3 (porcentaje)



Los tratados bilaterales de inversión (TBI) abarcan también cuestiones relacionadas con el modo 3. Aunque la mayoría de los TBI se limitan a los derechos de los inversores con posterioridad a la instalación, algunos prevén compromisos sobre inversiones en sectores de servicios que atañen a la fase de instalación.³⁵ Este es el caso, en particular, de los TBI concertados con los Estados Unidos.

Por último, a veces los ACP son AGCS- (o sea que sus compromisos son menores que los consolidados con el AGCS), bien porque excluyen sectores (como los servicios financieros en algunos ACP) o bien porque contienen una lista de limitaciones no previstas en los compromisos AGCS.³⁶

(ii) Inversión

De los estudios sobre el comercio y la inversión –véase, por ejemplo, Helpman (1984); Markusen (1984); Brainard (1993); Brainard (1997) y Markusen (1998)– pueden deducirse las disposiciones de los acuerdos comerciales –y en particular de sus capítulos dedicados a la inversión– que serán necesarias para facilitar las redes internacionales de producción. Una idea fundamental expuesta en estos trabajos es que lo que confiere a una empresa multinacional su ventaja competitiva en los mercados internacionales son sus activos propios, el capital humano (administradores o expertos técnicos) y la propiedad intelectual, como las patentes y los prototipos. De ahí que las disposiciones de los ACP que prevén una amplia protección de esos activos promuevan las corrientes de IED y la producción compartida.

Ejemplos de estas disposiciones son la protección contra la expropiación o los compromisos de indemnizar a los inversores en caso de expropiación.

Una mayor libertad de movimientos del personal de las empresas sería otro elemento capital de los ACP motivados por la producción compartida. Un medio de aumentar la confianza de los inversores sería reconocer el derecho a recurrir al mecanismo de solución de diferencias de los ACP. Por último, la reducción de los obstáculos a la inversión ofrecerá a un mayor número de empresas la oportunidad de instalar unidades de producción en el extranjero.

¿En qué consisten habitualmente las disposiciones sobre inversión de los ACP?

Varios estudios han analizado las disposiciones sobre inversión de los ACP, como por ejemplo Dee *et al.* (2006); Dee (2008); Houde *et al.* (2007); Kotschwar (2009) y Berger *et al.* (2010). En el presente informe se utiliza el estudio de Kotschwar, que se basa en un examen de los capítulos o disposiciones relativos a la inversión de 52 ACP. La muestra de ACP comprende 22 acuerdos de libre comercio entre países de las Américas. Dos acuerdos se firmaron en los años ochenta, 13 en los años noventa y 33 de 2000 en adelante. Diecisiete acuerdos de la muestra fueron firmados por países de las Américas con otros países no pertenecientes a la región: 8 con países asiáticos, 6 con países del Oriente Medio y 3 con interlocutores europeos. Ocho acuerdos se firmaron entre países asiáticos, 2 entre países o grupos europeos (acuerdos europeos de transición)

y 1 en cada caso entre países de Europa y África, de Europa y Asia, y de Europa y el Oriente Medio; 1 acuerdo se concertó entre países africanos. En el estudio de Kotschwar de 2009 se examinaron más de 30 características propias de los capítulos de estos acuerdos dedicados a la inversión.

Un posible inconveniente del procedimiento aquí seguido para examinar las disposiciones relativas a la inversión de los ACP es que esos acuerdos no son el único medio de contraer compromisos internacionales en materia de inversión. En los 20 últimos años se ha registrado una proliferación extraordinaria de tratados bilaterales de inversión (TBI). La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) ha calculado que el total de TBI se sextuplicó en los años noventa (de 385 en 1989 se pasó a 2.750, aproximadamente, a finales de 2009).³⁷ Un motivo de que la inversión y el comercio estén regulados por tratados distintos es que las disciplinas relativas a la inversión apuntan a "objetivos diferentes, pero complementarios" de las relativas al comercio (DiMascio y Pauwelyn, 2008). Los acuerdos comerciales tratan de aumentar las oportunidades comerciales, mientras que los acuerdos sobre inversión tienen por finalidad proteger y promover la inversión extranjera.

Aunque cada vez hay más ACP que contienen normas relativas a la inversión, el número de TBI sigue siendo muy superior al de ACP. Por ejemplo, según la base de datos sobre los TBI de la UNCTAD, en 2009 se firmaron 82 TBI, o sea más que el número de APC con disposiciones en materia de inversión que se notificaron a la OMC en este año.³⁸ Está claro que los TBI han contribuido en medida importante a garantizar la protección de los inversores (Adlung y Molinuevo, 2008). Baldwin (2010) piensa que la proliferación de TBI en los años noventa es un medio importante de que dispusieron los mercados emergentes para atraer empleos e instalaciones manufactureras de otros lugares. Podría sostenerse así que los TBI y los capítulos dedicados a la inversión en los ACP desempeñan papeles bastante parecidos en la propagación de las redes internacionales de producción.

El estudio de Kotschwar identifica varios elementos clave en las disposiciones sobre inversión de los ACP, a saber, la cobertura, la no discriminación, las normas sobre el trato, la protección de los inversores, el movimiento temporal y la nacionalidad del personal de dirección, y la solución de diferencias. A continuación examinamos concisamente cada uno de estos elementos.

Cobertura

La cobertura del capítulo sobre la inversión depende de cómo se defina ésta y de las disciplinas contenidas en el capítulo. La inversión puede definirse en términos amplios, sobre la base de los activos (con inclusión de la IED y la cartera de inversiones), o de manera más limitada utilizando un criterio basado en la empresa (que comprenda el establecimiento o la adquisición de una empresa comercial). Las disciplinas de la inversión pueden dividirse entre los capítulos del acuerdo relativos a las inversiones y los relativos a los servicios. En consecuencia, las interacciones entre los dos adquieren mayor relevancia, y se reglamentan en el capítulo sobre la inversión o en el capítulo sobre los servicios (Houde *et al.*, 2007). Otra posibilidad es que las disciplinas estén contenidas en el capítulo sobre inversión y que haya una interacción limitada con el capítulo sobre los servicios.³⁹

Principio de no discriminación

Un mecanismo clave para abrir oportunidades de inversión en un ACP es la aplicación del principio de no discriminación de los inversores extranjeros. La medida de la apertura dependerá de lo amplia que sea la definición de inversión en el acuerdo (o sea, la serie de activos para los que rige el principio de no discriminación), de que el principio se aplique durante todo el ciclo vital de la inversión (antes y después de la instalación), y del número de reservas formuladas. Hay dos sistemas de orden general para determinar las reservas, como se ha explicado anteriormente: el de la lista negativa y el de la lista positiva. De ordinario, es más probable que el sistema de la lista negativa ofrezca mejores oportunidades de inversión.

Normas relativas al trato

Además de la no discriminación, las disposiciones sobre inversión establecen normas para el trato de los inversores extranjeros, como las relativas al trato justo y equitativo de conformidad con el derecho internacional y a la libertad de transferir pagos al extranjero.

Protección del inversor

La mayoría de los capítulos que tratan de la inversión contienen disposiciones para que los inversores estén protegidos o sean indemnizados en caso de que el país anfitrión nacionalice o expropie una inversión.

Personal directivo superior

La mayoría de los ACP prevén la entrada temporal del personal directivo superior de un inversor extranjero. Algunos acuerdos permiten la contratación de altos cargos independientemente de su nacionalidad, mientras que otros no permiten a los inversores extranjeros estipular la nacionalidad de la mayoría de los miembros del consejo de administración.

Solución de diferencias

Aunque muchos capítulos sobre la inversión de los ACP contienen ya disposiciones sobre solución de diferencias, los litigios se dirimen de muchas maneras. Algunos ACP prevén que las diferencias se resuelvan mediante la coordinación y la negociación; otros contemplan solamente la solución de diferencias entre Estados. Sin embargo, algunos ACP, como el TLCAN, permiten ahora la solución de diferencias en el Estado inversor. Un inversor que sea nacional de un miembro de un ACP podrá someter a arbitraje internacional una reclamación de incumplimiento de las obligaciones previstas en las disposiciones sobre inversión del ACP por parte de un Estado miembro del acuerdo.

Se utiliza muestra de ACP de Kotschwar para hacer un análisis más detallado de los elementos de los acuerdos que podrían considerarse esenciales para las redes de producción. En el gráfico D.13 puede verse que gran parte de los ACP de la muestra (entre el 60 y el 70 por ciento) han adoptado un sistema de lista negativa para los compromisos de inversión. Asimismo, se ha garantizado ampliamente el trato NMF y el trato nacional para los inversores extranjeros que deseen establecer una presencia, o adquirir o revender propiedades. La mayoría de los acuerdos prevén garantías de protección de los inversores, y con frecuencia se reconoce

a los inversores privados el derecho a recurrir al procedimiento de solución de diferencias. Por lo general, las disposiciones sobre inversión de esos ACP parecen bastante abiertas, aunque en el estudio de Kotschwar no se trató de determinar la medida en que esas disposiciones afectaron realmente a las corrientes de IED. No obstante, algunos datos econométricos demuestran que esas corrientes responden a las disposiciones de los capítulos de los ACP relativos a la inversión. Véase Dee *et al.* (2006), Dee (2008) y Berger *et al.* (2010).

Pautas temporales

Los acuerdos de la muestra de Kotschwar abarcan desde comienzos de los años ochenta hasta 2009 aproximadamente. Compulsando el número total de disposiciones de los capítulos sobre inversiones a modo de indicador de la apertura a las inversiones, se puede ver que los acuerdos más recientes parecen más abiertos que los menos recientes (véase el gráfico D.14).⁴⁰ Esta tendencia no

cambia aunque se utilice una serie más limitada de disposiciones del capítulo sobre inversión, como las referentes solamente al trato NMF y al trato nacional.

¿Existen familias de disposiciones sobre la inversión?

Kotschwar constata que los ACP están agrupados, aproximadamente, en torno a dos núcleos: un núcleo de tipo TLCAN, que comprende acuerdos entre países de las Américas y, de modo creciente, de países de la región de Asia-Pacífico, y un núcleo de estilo europeo. Califica de “comprehensivos” todos los ACP de la muestra en los que participan los tres miembros del TLCAN (el Canadá, los Estados Unidos y México), junto con sus interlocutores respectivos en las Américas, porque aplican las cuatro modalidades que determinan las condiciones de la inversión: instalación, adquisición, operaciones después de la instalación y reventa. Estos acuerdos comprenden además disciplinas tales como el trato NMF, el trato nacional y la solución de diferencias. El 80 por ciento o más de ellas

Gráfico D.13: Proporción de ACP con disposiciones seleccionadas del capítulo sobre inversiones (porcentaje)

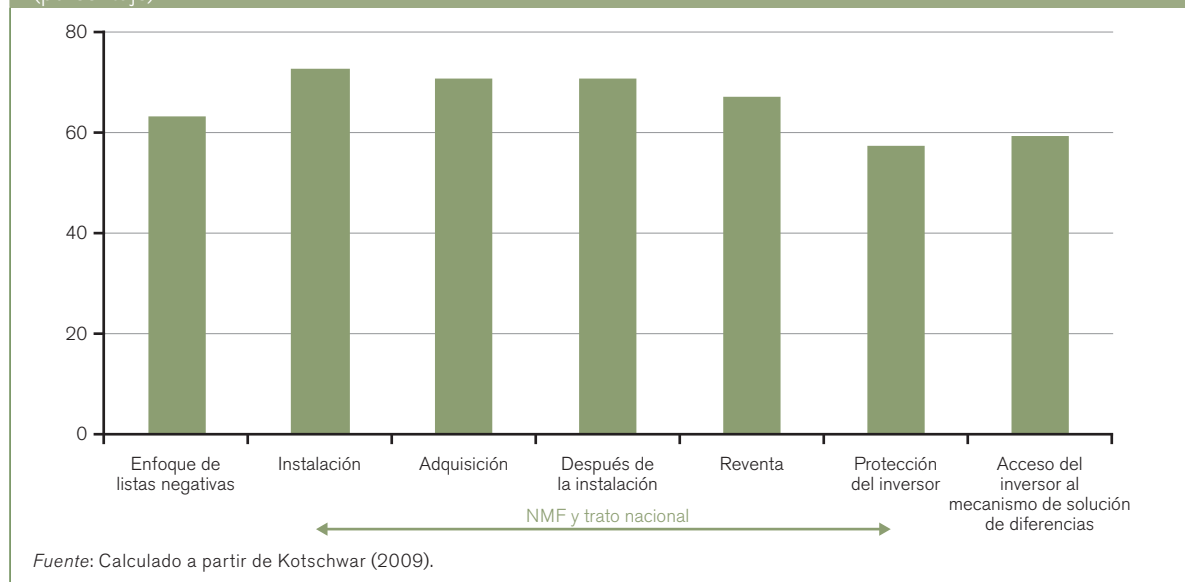
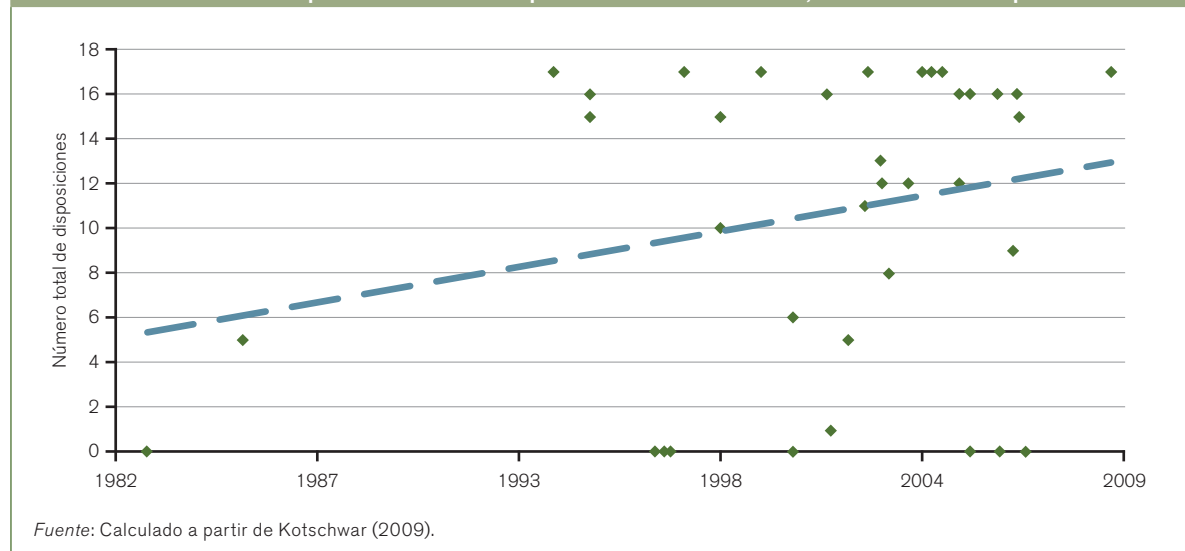


Gráfico D.14: Total de disposiciones en el capítulo sobre inversiones, en un marco temporal



contienen disposiciones sobre transparencia, protección contra la denegación de beneficios y la restricción de las transferencias, limitaciones mínimas a la nacionalidad del personal directivo y los miembros del consejo de administración, ausencia de requisitos de rendimiento y garantías contra la expropiación.

Los Estados Unidos llevan la delantera en el diseño de ACP especialmente comprensivos. En Asia, Kotschwar constata que los acuerdos de Singapur y de Australia son más comprensivos, pero otros acuerdos son de contenido muy escaso. Comprueba además que la cobertura de los acuerdos interregionales es algo menor debido a las escasas disciplinas incluidas en los acuerdos UE-México y UE-Chile, así como en el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Chile y China, el Acuerdo P-4 (Australia, Brunei Darussalam, Chile y Singapur), y el ALC entre los Estados Unidos y Jordania.

Kotschwar observa que los acuerdos firmados entre economías desarrolladas tienden a ser más completos que las disposiciones a nivel multilateral. Esto se ve más claramente cuando estos acuerdos contienen capítulos dedicados específicamente a la inversión que no se limitan a los servicios, abarcan todas las fases de la inversión, emplean un sistema de lista negativa y prevén pocas limitaciones, o ninguna, respecto de la nacionalidad de los miembros del consejo de administración y el personal directivo. Existe una separación geográfica en lo referente a las limitaciones de los requisitos de rendimiento. Los acuerdos firmados por los Estados Unidos (excepto con Israel) limitan los requisitos de rendimiento. Los acuerdos firmados por Singapur (salvo los concertados con los Estados Unidos y el Japón) no los limitan.

En lo relativo a los requisitos de transparencia se aprecia una separación similar. Los acuerdos firmados en las Américas tienden a añadir obligaciones previas en materia de observaciones y publicación al AGCS, y a establecer servicios nacionales de información. Los acuerdos concertados en Asia no suelen contener estos requisitos. Los acuerdos firmados por Australia (con los Estados Unidos y con Singapur) incluyen una disposición sobre la denegación de beneficios parecida a la del AGCS. Sólo unos pocos de los acuerdos concertados con miembros asiáticos prevén un trato más riguroso que el previsto en el AGCS; todos esos acuerdos se han firmado con países de las Américas (Chile-Corea, México-Japón, Estados Unidos-Corea y Estados Unidos-Singapur). Los acuerdos firmados con Australia o Israel no prevén mecanismos de solución de diferencias entre los inversores y los Estados, salvo en el caso del acuerdo entre Singapur y Australia; todos los acuerdos firmados por Singapur incluyen esta disposición.

En cuanto a los acuerdos entre países desarrollados y países en desarrollo, los firmados con países de las Américas contienen en todos los casos un capítulo dedicado exclusivamente a la inversión, o incluyen un TBI. Los acuerdos entre la UE y los países en desarrollo no suelen incluir un capítulo de esta clase. Los ACP entre países en desarrollo son muy variables, en el contenido y en el planteamiento. Los acuerdos firmados por Chile y México con otros países en desarrollo se parecen mucho más a los acuerdos concertados con países desarrollados que los firmados entre otros países en desarrollo, como el MERCOSUR. Estos últimos acuerdos tienden a prever una apertura más gradual de los mercados.

(iii) *Obstáculos técnicos al comercio*

En un mundo en el que los obstáculos arancelarios han ido desapareciendo paulatinamente, los obstáculos no arancelarios al comercio han cobrado más importancia. Como se observaba anteriormente, muchos ACP contienen normas sobre obstáculos técnicos al comercio (OTC), y un número cada vez mayor incluye disposiciones OTC.

Los datos aquí expuestos sobre las disposiciones OTC en los ACP se han tomado de un estudio de Piermartini y Budetta (2009) de 70 ACP con diferentes características geográficas, niveles de desarrollo y volumen del comercio intrarregional. Cincuenta y ocho de los 70 ACP examinados contenían disposiciones OTC. El estudio emplea una plantilla que clasifica las disposiciones OTC en función del planteamiento integrador elegido para las normas, los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad (a saber, armonización o reconocimiento mutuo), las mejoras de la transparencia, instituciones o mecanismos para administrar el acuerdo y resolver las diferencias, y las posibilidades de cooperación entre asociados regionales en cuestiones relacionadas con las normas, más allá de los objetivos comerciales y la asistencia técnica. Como esta base de datos⁴¹ utiliza principalmente los textos jurídicos de los acuerdos, no es posible hacer una estimación de la medida en que las disposiciones se aplican efectivamente.

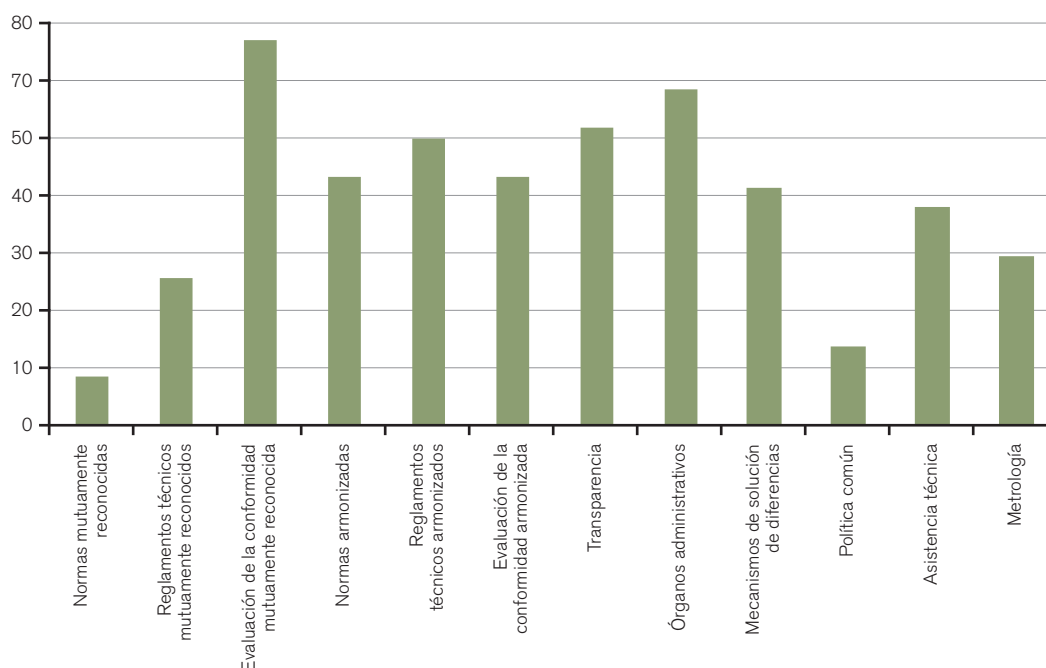
¿En qué consisten habitualmente las disposiciones OTC de los ACP?

Las disposiciones más frecuentes (presentes en más de la mitad de los 58 ACP incluidos en el estudio de Piermartini y Budetta que contienen disposiciones OTC) son el reconocimiento mutuo de la evaluación de la conformidad, la armonización de los reglamentos técnicos, las disposiciones sobre transparencia y las disposiciones destinadas a establecer un mecanismo institucional, como un comité, un órgano o una red para las cuestiones relacionadas con las normas (véase el gráfico D.15). Más del 40 por ciento de los acuerdos de la muestra de 58 ACP tenían disposiciones sobre normas armonizadas, procedimientos armonizados de evaluación de la conformidad y mecanismos de solución de diferencias. Menos del 30-40 por ciento de los acuerdos contenían disposiciones sobre el reconocimiento mutuo de reglamentos y normas, políticas comunes, asistencia técnica y metrología.

La expresión reconocimiento mutuo quiere decir que los países convienen en reconocer recíprocamente la equivalencia de sus reglamentaciones, normas o procedimientos de evaluación de la conformidad, facilitando así la afluencia ininterrumpida de bienes a los mercados de los interlocutores comerciales. Al igual que el reconocimiento mutuo, la armonización de los reglamentos y las normas es un paso hacia un comercio más abierto. Tanto el reconocimiento mutuo como la armonización promueven la transparencia y la apertura del comercio reduciendo los costos para los exportadores, derivados de la necesidad de mantenerse al corriente de los cambios normativos en los países de destino. Estos mecanismos facilitan también el acceso de los exportadores a la información acerca de las preferencias de los consumidores en los países con los que comercian.⁴²

En lo que concierne a sus efectos en el comercio, la ventaja de la armonización sobre el reconocimiento es que la primera hace que artículos producidos en diferentes países se

Gráfico D.15: Porcentaje de ACP, por disposiciones OTC



Nota: Los porcentajes se refieren a los 58 ACP incluidos en la muestra que contienen disposiciones OTC.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de la base de datos de Piermartini y Budetta (2009).

asemejen más (sean más homogéneos), y que, por consiguiente, sean mejores sucedáneos desde el punto de vista de los productores y los consumidores. Esto, a su vez, puede facilitar el comercio al mejorar la confianza del consumidor en la calidad de los bienes importados. Al hacer más compatibles los productos importados con los producidos en el país, la armonización facilita a los consumidores las comparaciones entre productos. También es probable que aumente la competencia, reduzca los precios e incremente el comercio. No obstante, la armonización requiere negociaciones más difíciles y entraña mayores costos reglamentarios que el reconocimiento mutuo.

Por último, el fortalecimiento de la cooperación con miras a la institucionalización del régimen de normas favorecerá la apertura de los mercados, porque es probable que fomente la aplicación efectiva de las medidas. Por regla general, la divergencia entre la legislación y la práctica dependerá de las instituciones y los procedimientos administrativos.

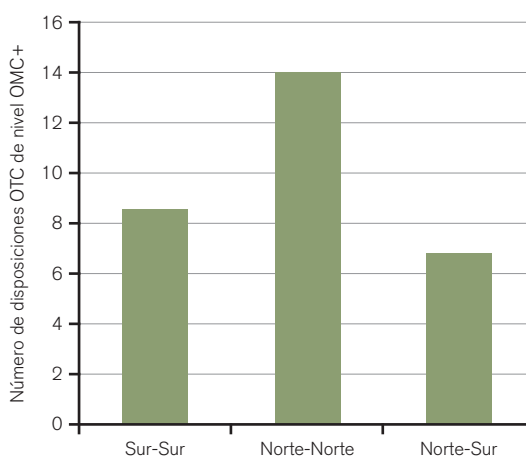
¿Cuáles son los acuerdos que integran en mayor medida disposiciones OTC?

Los acuerdos firmados entre países con niveles de desarrollo, tecnología, requisitos ambientales y preferencias similares tienen más probabilidades de integrar disposiciones OTC que los concertados entre países más dispares entre sí. Esto se debe a que los países que se asemejan tienden a compartir objetivos de política similares, y por ende tipos de normas parecidos. Además, es más probable que entre países con un mayor nivel de desarrollo la confianza en las evaluaciones de la conformidad y las normas mutuas sea mayor que entre países menos desarrollados.

Para comprender el nivel general de integración de las disposiciones OTC, se han clasificado los ACP con arreglo a las disposiciones que no se limitan a los compromisos de la

OMC (integración OMC+). El gráfico D.16 muestra el nivel medio de integración OMC+ alcanzado por los ACP clasificados según el nivel de desarrollo y las similitudes entre los países firmantes. Confirmando la predicción de que es más probable que los ACP entre países con un nivel parecido de desarrollo e ingresos más altos alcancen niveles más profundos de integración, los acuerdos entre países desarrollados (el Norte) registran el máximo nivel de integración de las disposiciones OTC por término medio. Los ACP entre países en desarrollo (el Sur) obtienen

Gráfico D.16: Grado medio de integración de disposiciones OTC, por niveles de desarrollo



Nota: El "Norte" se compone de la UE, los países miembros de la AELC, Australia, Nueva Zelanda, los Estados Unidos, el Canadá y el Japón. Se incluyen acuerdos que no contienen disposiciones OTC.

Fuente: Cálculos de los autores a partir de la base de datos de Piermartini y Budetta (2009).

puntuaciones más altas que los acuerdos entre países desarrollados y países en desarrollo, lo que corrobora la hipótesis de que la integración tiene más probabilidades de producirse entre países similares.

¿Hay familias de ACP en el contexto de la integración de disposiciones OTC?

El cuadro D.3 muestra las pautas de la integración de disposiciones OTC, por regiones. Las disposiciones más frecuentes (las que están presentes en más del 60 por ciento de los casos) están sombreadas en color verde, las menos frecuentes (las que están presentes en menos del 40 por ciento de los casos) están sombreadas en azul, y las restantes (con una tasa de presencia comprendida entre el 40 y el 60 por ciento de los casos) están sombreadas en rojo. Mientras que el reconocimiento mutuo de la evaluación de la conformidad es frecuente en todos los ACP, en las otras medidas adoptadas en los ACP se observan diferencias significativas.

Hay una considerable diferencia entre los acuerdos de tipo europeo y los de tipo norteamericano en la elección entre la armonización y el reconocimiento mutuo como vehículo para la integración de disposiciones OTC. Los ACP en los que participa la UE prefieren típicamente la armonización, mientras que los acuerdos norteamericanos tienden a elegir el reconocimiento mutuo. Además, las disposiciones OTC en los ACP de América del Norte, Asia Oriental y América del Sur-América Central tienen por objetivo principal la introducción de requisitos de transparencia y la creación de órganos institucionales, mientras que los acuerdos europeos o africanos apenas tienen en cuenta estas cuestiones.

Es probable que los ACP que armonizan las normas estén estructurados en forma de corona radial, con un núcleo constituido por el asociado más importante, a cuyas normas se ajustan los radios que salen del núcleo. Esta tendencia puede hacer que las normas se conviertan en obstáculos al comercio y a la integración de las principales agrupaciones regionales.⁴³

(iv) Política de competencia

La existencia de monopolios, cárteles u otras prácticas privadas contrarias a la competencia puede cancelar los beneficios de la reforma del comercio, la inversión y los servicios. Estas características del mercado impiden a las empresas multinacionales aprovechar plenamente las diferencias de costos entre los países, fragmentando la producción. La adopción de una política de competencia es, por muchos conceptos, un complemento natural de la reducción de los obstáculos al comercio, la inversión y los servicios. Mientras que esa reducción limita o elimina las distorsiones causadas por las políticas, la política de competencia anula el poder sobre el mercado o impide que se abuse de él. Como han observado muchos comentaristas, la malograda Carta de La Habana de la Organización Internacional del Comercio, de 1948, contenía disposiciones sobre las prácticas comerciales restrictivas, lo que demuestra que los negociadores habían reconocido la vinculación existente entre la apertura del comercio y las leyes de competencia.

El siguiente análisis de las normas de los ACP en materia de competencia se basa en investigaciones recientes de Silva (2004); Brusik *et al.* (2005); Anderson y Evenett (2006); Solano y Sennekamp (2006); Teh (2009) y Dawar y Holmes (2010). Muchos estudios sobre estas normas se concentran solamente en los capítulos de los acuerdos dedicados a la política de competencia. Sin embargo, como destacaron Anderson y Evenett (2006), en otros capítulos también figuran disposiciones relacionadas con la competencia. A juicio de estos autores, estas disposiciones sobre la competencia en sectores específicos pueden tener efectos más favorables a la competitividad que el propio capítulo sobre la política de la competencia, suponiendo que el acuerdo comercial tenga uno. Los autores ponen de relieve lo que denominan "principios horizontales", relacionados con la no discriminación, la imparcialidad del procedimiento y las disposiciones sobre transparencia de los acuerdos.

Cuadro D.3: Pautas de integración de los OTC en las distintas regiones (porcentaje de ACP por disposición y por región)

Disposiciones	UE	América del Norte	Asia Oriental	América del Sur y Central	África
RM de normas	13	7	8	6	0
RM de reglamentos técnicos	13	40	31	41	0
RM de la evaluación de la conformidad	67	73	69	76	70
Arm. de las normas	80	20	31	47	60
Arm. de los reglamentos técnicos	73	27	54	59	50
Arm. de la evaluación de la conformidad	80	20	31	47	60
Requisitos de transparencia	20	67	62	65	20
Órgano administrativo	20	67	62	76	40
Órgano de solución de diferencias	20	33	46	47	20
Política común	7	0	15	6	20
Asistencia técnica	40	40	23	65	40
Metrología	47	13	8	47	60

Nota: RM significa reconocimiento mutuo y Arm. armonización.

Fuente: Cálculos extraídos de la base de datos de Piermartini y Budetta (2009).

Las reglas de transparencia exigen la publicación de leyes que promuevan la competencia leal y combatan las prácticas contrarias a la competencia. La imparcialidad del procedimiento requiere que los procedimientos administrativos sean coherentes, imparciales y razonables, y que sea posible revisar y recurrir las decisiones adoptadas en el curso del procedimiento administrativo. Anderson y Evenett (2006) aducen que estos principios horizontales influyen en la legislación y la política de la competencia.

Confirmando la hipótesis de Anderson y Evenett, el estudio de Teh (2009) documenta el hecho de que un gran número de ACP contienen disciplinas relativas a la competencia en los capítulos sobre inversión, servicios (telecomunicaciones, transporte marítimo y servicios financieros), contratación pública y propiedad intelectual. Sobre la base de la muestra de 74 ACP de este autor, el gráfico D.17 hace ver la proporción de ACP que contienen elementos relacionados con la competencia en capítulos no dedicados a este tema. Más de una cuarta parte de los ACP, por ejemplo, tienen disposiciones de protección contra los grandes proveedores de telecomunicaciones que adoptan prácticas contrarias a la competencia. Alrededor de una quinta parte de los ACP tienen un capítulo sobre propiedad intelectual (PI), destinado a impedir el comportamiento abusivo o contrario a la competencia de los titulares de derechos de PI.

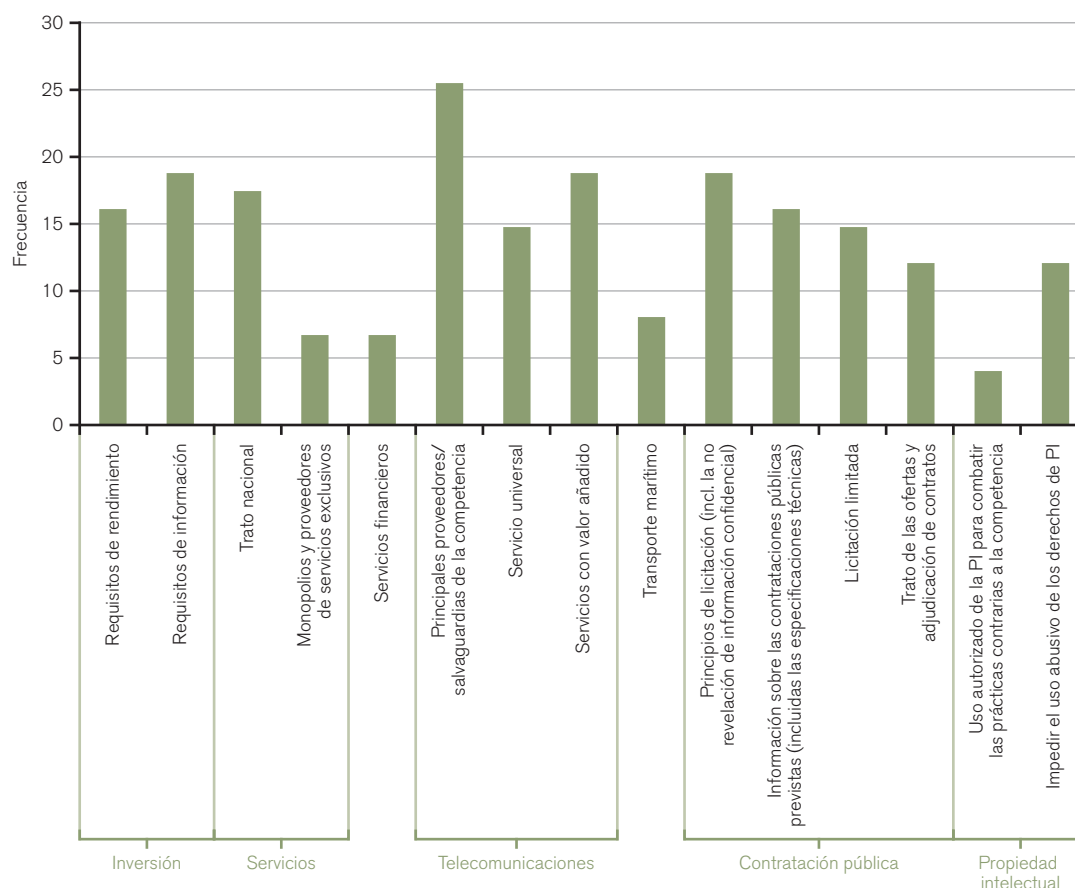
Como se ha aducido en el presente informe, es probable que los servicios de infraestructura, las inversiones y la protección de la propiedad intelectual sean los elementos

centrales de los mecanismos de constitución de redes de producción que funcionen satisfactoriamente. La aplicación de normas sobre la competencia en estos sectores complementará la reducción de los obstáculos al comercio y otros obstáculos reglamentarios.

Las principales obligaciones definidas en los capítulos de los ACP dedicados a la política de competencia son la adopción o aplicación de leyes de competencia y la intensificación de la cooperación entre las autoridades de los interlocutores de los ACP que se ocupen de este tema. Varias clases de comportamiento se consideran contrarios a la competencia, o se piensa que pueden afectarla negativamente, y los acuerdos los mencionan explícitamente: se trata de las acciones concertadas, el abuso de posiciones dominantes y la ayuda estatal. También se presta especial atención a los monopolios, las empresas del Estado y las empresas que poseen derechos especiales o exclusivos.

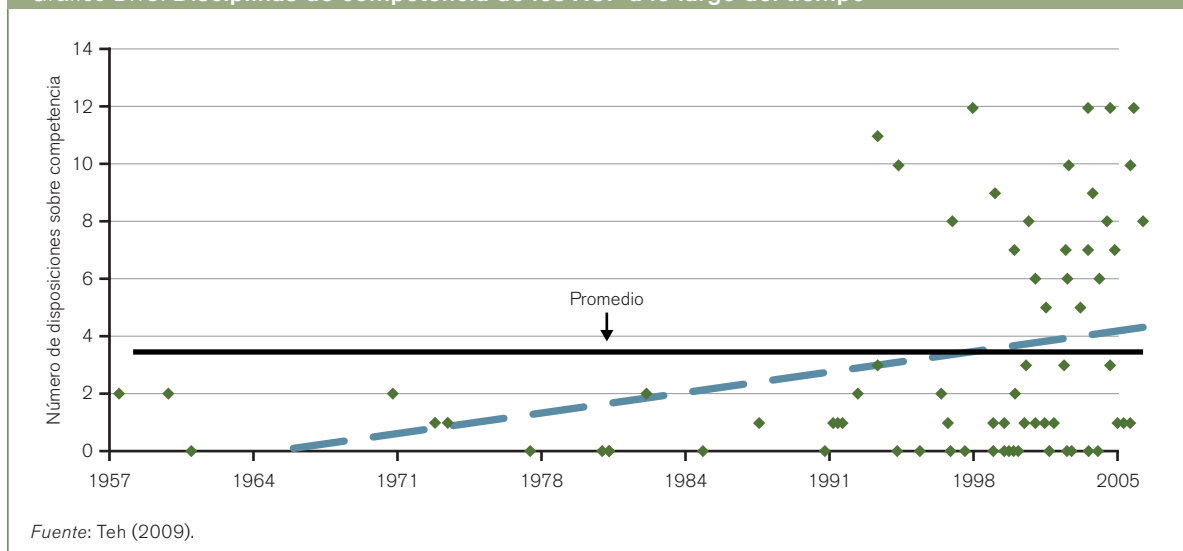
Los capítulos sobre la política de competencia acostumbran a prescribir una mayor cooperación entre las autoridades nacionales encargadas de la competencia, aunque por lo general la cooperación se limita al intercambio de información, notificaciones y consultas. No obstante, unos pocos ACP atribuyen un papel importante a los órganos regionales en la realización de investigaciones y actividades de vigilancia, así como en la adopción de medidas para combatir los comportamientos contrarios a la competencia.

Gráfico D.17: Disposiciones sobre competencia en sectores específicos contenidas en los ACP



Fuente: Teh (2009).

Gráfico D.18: Disciplinas de competencia de los ACP a lo largo del tiempo



Un factor que complica la evaluación de los efectos normativos de los capítulos sobre la política de competencia –a diferencia de las disposiciones sobre competencia en sectores específicos y los principios horizontales– es que un número considerable de ACP los excluyen por completo o en parte de las disposiciones de solución de diferencias. De los 55 ACP con disposiciones sobre la política de competencia, del total de 74 ACP de la muestra de Teh (2009), 14 excluyen todas estas disposiciones del procedimiento de solución de diferencias, mientras que otros 2 excluyen algunas partes de las disposiciones sobre competencia. Estas exclusiones hacen pensar que los capítulos sobre la política de competencia están destinados en su mayor parte a funcionar exclusivamente como un "compromiso del máximo empeño"⁴⁴, y subrayan la importancia de los principios horizontales y las disposiciones sobre competencia en sectores específicos no incluidos en los capítulos dedicados a la política de competencia en los ACP pertinentes.

Pauta temporal

El gráfico D.18 muestra el aumento en el tiempo de los compromisos de promoción de la competencia por conducto de los ACP. Este análisis se limita a las disposiciones sobre la competencia en sectores específicos y la competencia horizontal, dado que un número considerable de ACP excluyen, por completo o en parte, las disposiciones sobre política de competencia del mecanismo de solución de diferencias. El eje vertical del gráfico D.18 mide la frecuencia de las disposiciones sectoriales y horizontales de cada ACP de la muestra, mientras que el eje horizontal indica la fecha de entrada en vigor del ACP. El aumento de los compromisos de promoción de la competencia está representado por la línea azul ascendente, para los 74 ACP de la muestra que entraron en vigor entre 1958 y 2006.

¿Hay familias de ACP en el contexto de la política de competencia?

La cuestión de la existencia de distintos tipos de disposiciones sobre la competencia en acuerdos en que son parte determinados países es pertinente, habida cuenta de la afirmación de Horn *et al.* (2010) según la cual ciertos núcleos centrales de ACP tienden a exportar sus regímenes reglamentarios a otros miembros de los ACP. Según Solano y

Sennekamp (2006), pueden detectarse pautas distintas en las disposiciones sobre la política de competencia de los acuerdos de tipo europeo, o similares al TLCAN. Como este estudio se limitó a los capítulos de los acuerdos dedicados a la política de competencia, cabe preguntarse si esta constatación sigue siendo válida cuando se adopta una visión más amplia de las disposiciones sobre competencia de los ACP.

Del análisis realizado en el presente informe se desprende que la constatación de Solano y Sennekamp es sólida, aunque incluyamos las disposiciones sectoriales y horizontales. Se observan cuatro diferencias apreciables en el trato de la política de competencia entre los ACP firmados por la UE y los firmados por los Estados Unidos. En primer lugar, en los ACP de los Estados Unidos los principios horizontales son más pronunciados. En segundo lugar, las disciplinas relativas a la competencia ocupan un lugar destacado en los capítulos sectoriales de estos ACP, sobre todo en los sectores de las telecomunicaciones, la contratación pública y la inversión. En tercer lugar, en comparación con los acuerdos concertados por la UE, es menos probable que encontremos un capítulo dedicado específicamente a la competencia en los ACP norteamericanos. Casi todos los ACP concertados por la UE tienen capítulos dedicados a la política de competencia. Por último, los ACP centrados en los Estados Unidos excluyen los capítulos sobre política de competencia del procedimiento de solución de diferencias.

Es difícil apreciar la pertinencia de esas diferencias en la práctica. En el análisis de las disposiciones OTC de los ACP, una de las explicaciones de la existencia observada de familias de ACP fue que el núcleo de la corona radial de los ACP exportaba su régimen reglamentario a los radios. Por tanto, una interpretación sería que las dos potencias comerciales están interesadas en exportar a sus asociados en los ACP aspectos diferentes de sus reglamentaciones en materia de competencia.

¿Son preferenciales las normas sobre la competencia?

A diferencia de las disposiciones tradicionales sobre el acceso a los mercados, muchos elementos de las normas sobre competencia de los ACP se caracterizan por la no

discriminación, véase, por ejemplo, Teh (2009) y Dawar y Holmes (2010). Las disciplinas sobre competencia suelen aplicarse mediante reglamentos nacionales.⁴⁵ Aunque no es imposible que estos reglamentos se ajusten para favorecer a empresas originarias de otros firmantes del ACP, este ajuste puede resultar costoso y más difícil a medida que aumenta el número de ACP firmados por un país. La transparencia, y en particular la obligación de publicar leyes que promuevan la competencia, proporciona información disponible por igual para miembros y no miembros de los ACP.

Los capítulos dedicados a la política de competencia suelen prescribir la aplicación de leyes de competencia y el establecimiento de una autoridad encargada de la competencia. En la medida en que la aplicación de la ley de competencia en un país reduce el poder sobre el mercado de los agentes económicos nacionales, todas las empresas extranjeras que operan en el mercado salen beneficiadas, independientemente de que pertenezcan o no a un miembro del ACP. Además, las obligaciones derivadas de la política de competencia ofrecen oportunidades a los nuevos competidores extranjeros (procedentes o no de miembros del ACP) para desafiar a los agentes nacionales.

Por último, de las disposiciones sobre competencia pueden derivarse beneficios (efectos indirectos), sobre todo si están contenidas en acuerdos regionales, y no en acuerdos bilaterales (Dawar y Holmes, 2010). La constitución de una autoridad regional encargada de la competencia puede facilitar la obtención de economías de escala. Aunque no se establezca una autoridad centralizada, el intercambio de información y la cooperación entre las autoridades ejecutivas pueden tener efectos secundarios beneficiosos. También puede haber efectos de demostración en otras jurisdicciones, cuando una autoridad encargada de la competencia en un miembro de un ACP tome medidas contra otra porque su comportamiento es contrario a la competencia. Con el tiempo, el mayor número de normas y prácticas comunes de competencia dentro de un ACP impedirá el arbitraje normativo, que se produce cuando las empresas se sitúan bajo una jurisdicción del ACP en la que la política de competencia es relativamente laxa.

3. Redes de producción y acuerdos comerciales preferenciales profundos

En esta sección del informe pasamos a examinar el papel de las redes de producción internacionales en el establecimiento de ACP "profundos" que van más allá de la reducción de los aranceles. Los resultados econométricos muestran que el aumento del comercio en piezas y componentes está asociado con una mayor profundidad de los acuerdos recientemente firmados entre miembros de un acuerdo comercial preferencial. Además, el análisis muestra que cuanto mayor es la profundidad de un acuerdo, mayor es el aumento del comercio entre miembros del ACP. Para complementar este análisis, examinamos dos estudios de casos de diferentes regiones del mundo: la ASEAN (Asociación de las Naciones del Asia Sudoriental) y Costa Rica. Estos estudios proporcionan información útil sobre los vínculos entre las redes de producción y el proceso de creación de un ACP.⁴⁶ La intención es aquí documentar el crecimiento del comercio en piezas y componentes así como la afluencia de la inversión extranjera directa durante el período que precede a la formalización del acuerdo comercial.

(a) Integración profunda y redes de producción: un análisis empírico

Los estudios teóricos sobre los ACP examinados en la sección C.2 sugieren que la relación entre la integración profunda y el comercio funciona en ambas direcciones. Por una parte, es posible que los ACP estimulen la creación de redes de producción al facilitar el comercio entre miembros potenciales de una cadena de suministro. Por otra parte, los países que ya participan en la fragmentación internacional de la producción están dispuestos a firmar acuerdos comerciales preferenciales con sus asociados a fin de asegurar sus relaciones comerciales como proveedores de bienes y servicios intermedios. Además, cuando hay redes de producción entre países con diferencias significativas en sus leyes y reglamentaciones comerciales, los ACP son un medio de reducir esas diferencias y de promover la actividad de producción compartida. En esta sección someteremos a pruebas empíricas las dos direcciones de causalidad.

El impacto de los ACP en el comercio ha sido ampliamente estudiado.⁴⁷ La principal conclusión de los estudios es que los ACP estimulan el comercio entre los miembros. Los trabajos sobre los efectos de la integración profunda son, sin embargo, limitados. Una de las principales razones de esto es que resulta difícil definir y medir la profundidad de los acuerdos (véase la sección C.2). En esta sección se procurará investigar los efectos de la integración profunda sobre el comercio concentrando la atención en las redes de producción del subgrupo de acuerdos analizados en la sección D.2.⁴⁸

La profundidad de un acuerdo se definirá en términos de cobertura y se captará en dos conjuntos de índices. El primer grupo de índices se ha elaborado sobre la base del número de disposiciones OMC+ y OMC-X de cumplimiento obligado incluidas en cada acuerdo. Cuanto mayor sea el número de componentes de cumplimiento obligado abarcados por un acuerdo, más profundo será el acuerdo. Una limitación de estos índices es que asignan el mismo peso a cada una de las esferas abarcadas en un ACP, suponiendo así que el impacto potencial de cada una de las disposiciones en las redes de producción tiene la misma magnitud.

Para hacer frente a este problema se utilizará también otro método –conocido como metodología de componentes principales⁴⁹– para generar un índice que capte la profundidad de un acuerdo. Esta metodología no tiene un fundamento teórico pero puede utilizarse como punto de partida para continuar la investigación sobre la forma de cuantificar la integración profunda.

Se utilizan dos índices alternativos que captan la profundidad de un acuerdo en áreas tales como la política de competencia y los OTC. Estos índices se computan también en términos de la cobertura de las disposiciones, en que un índice más alto representa una mayor profundidad en el área pertinente.⁵⁰ Se han elegido estas disposiciones particulares por dos razones. En primer lugar, en los trabajos existentes⁵¹ se ha intentado hacer análisis en profundidad y elaborar esquemas de las disposiciones. En segundo lugar, como se examinó en la sección D.2, las esferas como la política de competencia y los OTC son importantes en términos de la producción compartida. La integración de medidas OTC hace que la fragmentación internacional de la producción sea más fácil al reducir los costos de ensayo y certificación de los productos. La política de competencia permite que las empresas multinacionales aprovechen plenamente las diferencias de costo entre los países cuando la producción está fragmentada.

Se ha calculado una ecuación de gravedad aumentada⁵² para 200 países, utilizando datos de entre 1980 y 2007, a fin de investigar el efecto de la integración profunda en las redes de producción. Esta metodología ha sido utilizada ampliamente por los economistas para poner a prueba empíricamente los determinantes de las corrientes comerciales, y en particular para estimar el efecto de la apertura del comercio preferencial en las corrientes comerciales. Sin embargo, la estimación de los efectos de los ACP en el comercio bilateral en piezas y componentes utilizando una ecuación de gravedad puede tener problemas de endogeneidad.⁵³ Para tener esto en cuenta, se sigue el enfoque utilizado por Baier y Bergstrand (2007).⁵⁴

La falta de datos plantea algunas dificultades para evaluar la fragmentación internacional de la producción. Por esta razón, en los trabajos empíricos se utilizan a menudo valores representativos para las redes de producción. Se han utilizado diferentes enfoques para cuantificar la magnitud y las modalidades del comercio en manufacturas directamente atribuible a redes de producción.⁵⁵ Nos guiamos por Yeats (1998) y Hummels *et al.* (2001) y utilizamos el comercio en piezas y componentes como valor representativo de la distribución mundial de la producción.⁵⁶

Los resultados preliminares muestran que, como cabía esperar, la firma de un ACP aumenta la producción compartida entre países. Más específicamente, los acuerdos comerciales preferenciales aumentan el comercio en piezas y componentes en un 35 por ciento entre los países miembros (véase la columna (1) del cuadro D.4 del apéndice). Además, los países que firman acuerdos comerciales profundos comercian más que los que firman acuerdos comerciales poco profundos. En otras palabras, una disposición adicional en un acuerdo aumentará el comercio en casi 2 puntos porcentuales en promedio (véanse las columnas 2, 3 y 4 del cuadro D.4 del apéndice). La interpretación de la magnitud de la integración profunda cuando se mide utilizando un análisis de componentes principales es menos intuitiva, dado que no es fácil interpretar el significado de un incremento de una unidad en ese índice. Sin embargo, los resultados muestran que, en promedio, la firma de acuerdos comerciales profundos aumenta el comercio en las redes de producción entre países miembros en casi 8 puntos porcentuales (véase la columna (5) del cuadro D.4 del apéndice).

Los datos preliminares muestran también que los acuerdos más profundos en esferas como las medidas OTC y la política de competencia tienen un impacto positivo y significativo en las redes de producción (véanse las últimas dos columnas del cuadro D.4 del apéndice). La inclusión de una disposición adicional en la política de competencia o los OTC aumentará el comercio en 1 y 3 puntos porcentuales, respectivamente. Los resultados confirman que la integración de los OTC que entrañan el reconocimiento mutuo, la armonización de las normas y la transparencia reduce el costo de la fragmentación de la producción. La aprobación de leyes de competencia y el aumento de los niveles de cooperación entre los países miembros de un ACP hacen también que la producción compartida sea más rentable para las empresas en los países involucrados.

Dado que los índices de integración de los OTC y la política de competencia se basan en diferentes muestras de países, no es posible comparar la magnitud de estos coeficientes a fin de determinar cuál de las esferas normativas es la más importante en relación con las redes de producción.

Hemos considerado hasta el momento si los acuerdos profundos aumentan el comercio en piezas y componentes. La segunda cuestión que se señaló al comienzo de esta subsección era si los niveles más altos de comercio en piezas y componentes aumentan la probabilidad de que se firmen acuerdos profundos. Para responder a esta pregunta, seguimos los trabajos publicados sobre los determinantes de los acuerdos comerciales preferenciales⁵⁷ y calculamos una ecuación en que la profundidad de un acuerdo es ahora la variable dependiente que debe explicarse y la proporción del comercio en piezas y componentes en el comercio total se incluye como variable explicatoria.⁵⁸

Los resultados (véase el cuadro D.5 del apéndice) muestran que los niveles más altos de comercio en piezas y componentes en relación con el comercio total tienen un impacto positivo en la profundidad de un acuerdo. Este efecto sigue siendo significativo después de tener en cuenta otros determinantes del ACP, como la similitud económica entre países y sus diferencias en dotación relativa de factores.

(b) La ASEAN: de la regionalización al regionalismo

En la sección B de este informe se ha hecho referencia al gran aumento y la concentración regional del comercio en piezas y componentes en el Asia Oriental en los últimos años. Esto es coherente con las conclusiones de Ando y Kimura (2005) y Kimura *et al.* (2007) respecto de una clase más amplia de productos que denominaron "industrias de maquinaria".⁵⁹ Los autores vinculan la gran proporción de estos productos en el comercio de los países del Asia Oriental con el surgimiento de redes de producción internacionales en la región.

Por supuesto, no existen redes de producción internacionales únicamente en el Asia Oriental. Es posible encontrar esas redes (en que participan empresas norteamericanas y maquiladoras mexicanas) en América del Norte y en Europa (por ejemplo, empresas automovilísticas alemanas y filiales húngaras y checas). Sin embargo, hay por lo menos tres factores que distinguen a las redes del Asia Oriental (Ando y Kimura, 2005). En primer lugar, las actividades de manufactura de los países y el comercio internacional están más entrelazados. En segundo lugar, participan en las redes un mayor número de países con diferentes niveles de ingreso. En tercer lugar, las redes incluyen tanto relaciones dentro de las empresas como independientes de ellas.

La ASEAN se creó en 1967 en gran medida para hacer frente a las tensiones territoriales en aumento entre algunos de sus miembros (los signatarios originales eran Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia) y a las posibles consecuencias del conflicto en Indochina. La cooperación económica no surgió en consecuencia como prioridad hasta 1977, cuando se estableció un ACP de alcance parcial. Sin embargo, el esquema sólo tuvo un impacto limitado a causa de las nutridas listas de exclusiones y los márgenes de preferencia reducidos (Cuyvers y Puppavesa, 1996). Recién en 1992 se observó un avance en la cooperación económica formal cuando los miembros decidieron crear una zona de libre comercio. El objetivo inicial era reducir los aranceles entre países miembros a una gama de entre el 0 y el 5 por ciento dentro de los 15 años, pero ese horizonte se redujo posteriormente a 10 años.

En los 25 años que llevó la creación de la asociación y la decisión de establecer formalmente una zona de libre comercio la política económica pasó de la sustitución de importaciones tradicional a la promoción de las exportaciones y la apertura de la IED. Las exportaciones totales de mercancías de los cinco miembros originales pasaron de 8.900 millones de dólares en 1967 a 357.000 millones de dólares en 1992 (véase el cuadro D.4). En particular, las exportaciones de piezas y componentes pasaron a ser cada vez más importantes, y subieron de alrededor del 2 por ciento de las exportaciones totales en el año en que se estableció la asociación al 17 por ciento en el momento en que se firmó el acuerdo de libre comercio.

Igualmente reveladora fue la prominencia creciente de las piezas y componentes en el comercio intrarregional. En 1967 constituían menos del 2 por ciento del comercio intrarregional y para 1992 equivalían a casi el 18 por ciento de ese comercio (véase el gráfico D.19).

En su descripción de las redes de producción del Asia Oriental, Ando y Kimura aducen que las empresas japonesas tuvieron un papel importante en el desarrollo de esas redes. Señalan que para el año 2000 un 80 por ciento de las empresas japonesas con conexiones en el extranjero tenían por lo menos una filial en el Asia Oriental y el 54 por ciento de las filiales extranjeras de empresas japonesas estaban situadas en el Asia Oriental (Ando y Kimura, 2005).

Los datos complementarios de la Organización de Comercio Exterior del Japón muestran la gran corriente de inversión extranjera directa a los miembros originales de la ASEAN. Entre 1967 y 1992, la IED del Japón a esos cinco países ascendió en promedio al 15 por ciento del total de esas corrientes y al 30 por ciento de toda la IED del Japón a países en desarrollo.⁶⁰ Si se tienen en cuenta todas las fuentes de IED, las corrientes anuales a los cinco países de la ASEAN aumentaron significativamente durante este período, de menos de 1.000 millones de dólares en 1970 a casi 13.000 millones de dólares en 1992. Estas corrientes constituían una proporción importante de la IED total destinada a los países en desarrollo; equivalían en promedio a más de un 20 por ciento del total durante los años setenta y se mantuvieron por encima del 14 por ciento en los años ochenta (véase el gráfico D.20).

Aunque la mayor regionalización del comercio en piezas y componentes no habría sido posible sin la apertura de la ASEAN al comercio y la inversión extranjera, ello tal vez no habría bastado para que florecieran las redes de producción. Esas redes requieren bajos costos de comercialización. Requieren también previsibilidad en las políticas económicas. Incluso si los países de la ASEAN hubieran reducido sus aranceles, los costos del comercio podrían seguir siendo un problema a causa de servicios de infraestructura insuficientes (como los de transporte y telecomunicaciones) o de obstáculos burocráticos.

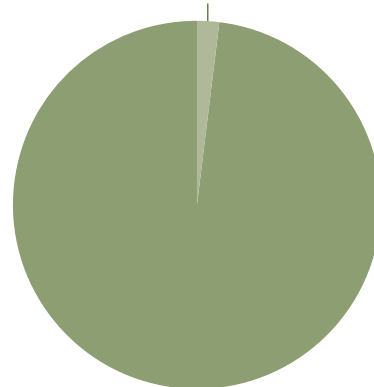
A medida que se amplían, las redes de producción dan por resultado una mayor integración económica. Las diferencias en sistemas jurídicos e instituciones económicas entre países en esferas como las normas para la producción y los servicios, la protección de los derechos de propiedad intelectual, la protección de las inversiones y el acceso a mecanismos de solución de diferencias pasan a ser más críticos como obstáculos potenciales a la producción compartida. Para mantener el impulso de las redes de producción, los países necesitaban prestar cada vez más

atención a las políticas, y no sólo a la reducción de los aranceles.

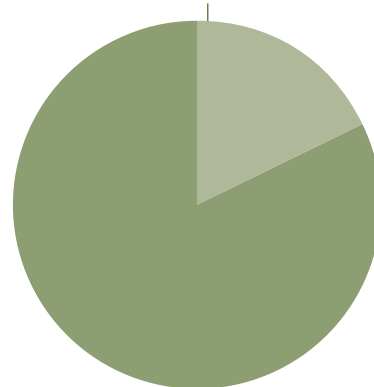
En dos trabajos recientes, Pomfret y Sourdin (2009) y (2010) sostienen esta opinión sobre el papel desempeñado por la zona de libre comercio de la ASEAN. Afirman que los países de la ASEAN utilizaron su ACP como vehículo para una facilitación concertada del comercio y que la fuerza

Gráfico D.19: Porcentaje de piezas y componentes en el comercio intrarregional

1967 Exportaciones de piezas y componentes dentro de la ASEAN
2 por ciento



1992 Exportaciones de piezas y componentes dentro de la ASEAN
18 por ciento



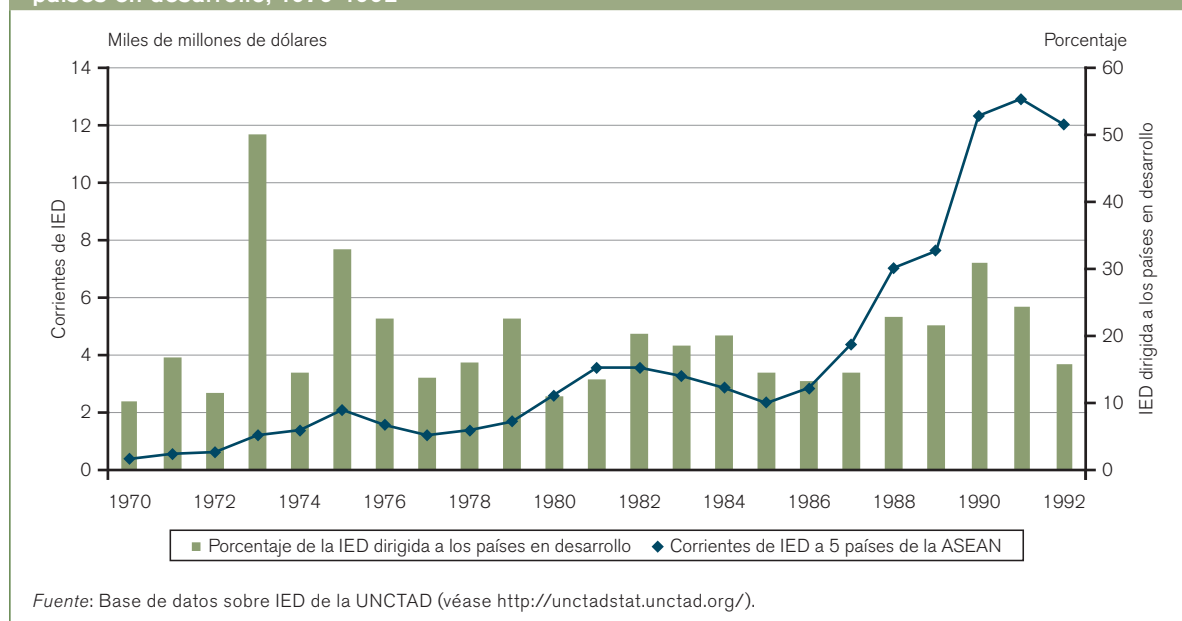
Fuente: Calculado a partir de la base de datos Comtrade de las Naciones Unidas.

Cuadro D.4: Exportaciones de 5 países de la ASEAN, 1967-1992 (en millones de dólares)

Año	Exportaciones de piezas y componentes	Exportaciones totales	Participación (porcentaje)
1967	154,9	8.867,0	1,7
1970	235,1	12.213,7	1,9
1980	3.905,2	135.657,5	2,9
1990	38.562,2	276.095,8	14,0
1992	60.637,9	356.829,4	17,0

Fuente: Calculado a partir de la base de datos Comtrade de las Naciones Unidas.

Gráfico D.20: Corrientes de IED a 5 países de la ASEAN como porcentaje de la IED dirigida a los países en desarrollo, 1970-1992



impulsora de estas políticas fue el surgimiento de las redes de producción internacionales y el deseo de los gobiernos de la ASEAN de aumentar la eficiencia de esos arreglos. Los progresos en la reducción de los costos del comercio mediante la mejora de la administración de aduanas y otras medidas de facilitación del comercio benefician a la totalidad del comercio, de modo que esos beneficios alcanzan por igual a los miembros y a los no miembros. Es así posible utilizar los costos del comercio entre los miembros de la ASEAN y los países que no son partes en el ACP (como Australia) para medir el impacto de las iniciativas de facilitación del comercio de la ASEAN.

Pomfret y Sourdin consideran que los costos medios *ad valorem* simples asociados con las exportaciones de los 10 países de la ASEAN disminuyeron del 10,3 por ciento en 1990 al 3,9 por ciento en 2007, mucho más que la reducción media mundial. Los resultados son similares si se utilizan datos de otros países, como los Estados Unidos o el Brasil. Los autores señalan que la mayor parte de la reducción de los costos del comercio en relación con el promedio mundial se produjo antes de 2002, cuando la ASEAN estaba estableciendo su zona de libre comercio y había en el mundo poco avance hacia la aplicación de medidas de facilitación del comercio.

Otro elemento importante que tal vez haya desempeñado un papel en la creación de normas e instituciones regionales fue la ampliación de los miembros de la ASEAN. En los años noventa, cuatro nuevos miembros, a saber, Camboya, la República Democrática Popular Lao, Myanmar y Viet Nam se adhirieron a la organización.⁶¹ Las economías de los nuevos miembros eran diferentes de las de los miembros más antiguos en términos de su etapa de desarrollo y de su orientación comercial. La República Democrática Popular Lao y Viet Nam eran economías socialistas y Camboya acababa de salir de una prolongada guerra civil. Con la excepción de Myanmar, ninguno de ellos era Miembro del GATT/OMC en ese momento.

La Zona de Libre Comercio de la ASEAN establecida en 1992 fue sólo el comienzo del proceso del ACP. Se formalizaron posteriormente acuerdos sobre servicios y

propiedad intelectual en 1995, un acuerdo de inversión y un mecanismo de solución de diferencias en 1996, y un acuerdo marco de disposiciones de reconocimiento mutuo de las normas en 1998. En resumen, la trayectoria seguida por el proceso del ACP de la ASEAN se inició con la regionalización del comercio y la producción y culminó con la creación de normas e instituciones regionales formales para supervisar una economía regional próspera e integrada.

En este análisis de las redes de producción y la ASEAN no se pretende sugerir que el regionalismo en el Asia Sudoriental concierne solamente al comercio. Como se dijo antes, la Asociación tenía en parte por objetivo gestionar los conflictos territoriales entre algunos de sus miembros fundadores y contener las consecuencias negativas de la guerra de Indochina. En lo que respecta a estos objetivos, ha superado incluso sus expectativas más optimistas. La región no ha sufrido en general ningún conflicto importante desde el fin de la guerra de Indochina. La organización ha desempeñado un papel crucial en la gestión de rivalidades entre las grandes potencias en el Asia Oriental. Se podría decir que ha facilitado la integración de Camboya, la República Democrática Popular Lao y Viet Nam en la comunidad internacional. Camboya y Viet Nam son ahora Miembros de la OMC y están entre las economías en desarrollo de más rápido crecimiento. La República Democrática Popular Lao está en proceso de adhesión a la OMC. Al igual que en el caso de otros modelos exitosos de cooperación regional, la creación de bienes públicos regionales ha producido también beneficios a nivel mundial.

(c) Costa Rica

Las redes de producción suelen asociarse más frecuentemente con la región de Asia y el Pacífico y con Europa Oriental. Sin embargo, los países de otras regiones pueden también participar en redes de producción internacionales en que desempeñan a su vez una parte en el proceso de formación de ACP.

Monge-Ariño (2011) hace un relato muy acertado de las políticas comerciales de Costa Rica en las últimas décadas.

El país ha logrado combinar un programa activo de negociaciones comerciales multilaterales en la OMC con la negociación de varios acuerdos comerciales preferenciales. La apertura de su comercio se inició a mediados de los años ochenta con la reducción unilateral de los aranceles a la importación y siguió con la adhesión al GATT en 1990. La apertura del comercio prosiguió con la Ronda Uruguay (finalizada en 1994), así como con ACP negociados con México, Chile, la República Dominicana, el Canadá, la Comunidad del Caribe (CARICOM), Panamá, los Estados Unidos, China, Singapur y la Unión Europea (véase el cuadro D.5). Además, se iniciaron en 2010 negociaciones para un ACP con el Perú y se prevé que se inicien negociaciones para un ACP con Corea del Sur en 2011. La política de apertura del comercio de Costa Rica ha estado acompañada de un fuerte énfasis en la atracción de IED, en particular en manufacturas de alta tecnología y actividades de servicios.

Estas políticas dieron por resultado cambios significativos en la estructura de las exportaciones de Costa Rica, e hicieron que aumentara sustancialmente la proporción de las exportaciones de manufacturas y de servicios en las exportaciones totales y disminuyera la dependencia de la economía de Costa Rica de los productos básicos de exportación tradicionales, como el café y las bananas (Echandi, 2006). Se observó también en Costa Rica un aumento en su participación en las redes de producción internacionales, con un 43 por ciento de sus exportaciones totales de mercancías en 2009 directamente relacionadas con cinco cadenas de suministro importantes, a saber: productos electrónicos, dispositivos médicos, productos de la industria automotriz, productos de la industria aeronáutica/aeroespacial y equipo de filmación y difusión (Monge-Ariño, 2011).

Uno de los momentos críticos en la participación de Costa Rica en las redes de producción internacionales se debió a la decisión de Intel en 1996 de establecer una planta de

ensamblaje y ensayo de semiconductores, de 300 millones de dólares EE.UU., en el país (Banco Mundial, 2006). La variedad de bienes y servicios producidos en Costa Rica y exportados como parte de estas redes es relativamente grande para una economía del tamaño de Costa Rica. Van desde partes de computadoras y equipo médico a piezas para automóviles y aviones, y servicios como el diseño de turbinas para aviones y el primer motor impulsado por plasma para transbordadores espaciales.

El promedio global del componente nacional de las exportaciones asociadas con redes de producción era del 36 por ciento en 2009, e iba del 72 por ciento en la industria aeronáutica y aeroespacial al 22 por ciento en los productos electrónicos (Monge-Ariño, 2011). La contribución conjunta de la mano de obra y el capital al componente nacional de las exportaciones ascendía al 40 por ciento en 2009, en tanto que correspondía a servicios y suministros proporcionados localmente casi una sexta parte y una décima parte, respectivamente. La contribución del capital es más significativa en el sector de los productos electrónicos, en tanto que la contribución respectiva de la mano de obra y los servicios proporcionados localmente es más significativa en el sector aeronáutico y aeroespacial.

El vínculo entre las redes de producción y los ACP parece evidente en los acuerdos de Costa Rica con los Estados Unidos (Acuerdo de Libre Comercio de los Estados Unidos, la República Dominicana y América Central) y con China.⁶² La parte correspondiente a piezas y componentes en el comercio total, un indicador corriente de la participación en la producción, aumentó rápidamente con ambos países entre 1995 y 2008. El comercio bilateral total con los Estados Unidos aumentó en alrededor del 11 por ciento por año. En el cuadro D.6 se indica que el comercio en piezas y componentes creció a un ritmo equivalente al doble.

Cuadro D.5: Acuerdos de comercio preferencial de Costa Rica

ACP	Asociados actuales	Entrada en vigor
MCCA	El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua	23 de septiembre de 1963
Costa Rica - México	México	1º de enero de 1995
Costa Rica - Chile	Chile	15 de febrero de 2002
Costa Rica - República Dominicana	República Dominicana	7 de marzo de 2002
Costa Rica - Canadá	Canadá	1º de noviembre de 2002
Costa Rica - CARICOM	Trinidad y Tabago	15 de noviembre de 2005
	Guyana	30 de abril de 2006
	Barbados	1º de agosto de 2006
Costa Rica - Panamá	Panamá	24 de noviembre de 2008
TLCAC-RD-EE.UU.	Estados Unidos, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, República Dominicana	1º de enero de 2009*
Costa Rica - China	China	**
Costa Rica - Singapur	Singapur	**
AACUE	UE-27	***

* Esta fecha se refiere al momento en que el acuerdo entró en vigor para Costa Rica.

** Las negociaciones terminaron a comienzos de 2010 y se ha presentado para su aprobación legislativa; se prevé que entre en vigor a comienzos de 2011.

*** Las negociaciones finalizaron a comienzos de 2010; se prevé que la revisión jurídica se complete a comienzos de 2011.

Fuente: Monge-Ariño (2011).

Junto con el sólido desempeño del comercio entre los dos países, las corrientes de IED de los Estados Unidos aumentaron más de 18 veces entre 1982 y 2008, de 142 a 2.600 millones de dólares (véase el gráfico D.21). En consecuencia, la parte correspondiente a Costa Rica de la IED de los Estados Unidos a América Central⁶³ aumentó de menos del 3 por ciento en 1982 a alrededor del 20 por ciento en 2008.

En lo que respecta a los vínculos de Costa Rica con China, el comercio bilateral aumentó en un promedio anual de casi el 30 por ciento entre 1995 y 2008, en tanto que el comercio en piezas y componentes aumentó a una tasa equivalente al doble de esta cifra (véase el cuadro D.7). En términos globales, el comercio en piezas y componentes constituye ahora casi la mitad del comercio de Costa Rica con China.

Estos hechos son coherentes con la explicación de que la participación de Costa Rica en las redes de producción internacionales fue un desencadenante importante de sus acuerdos comerciales con los Estados Unidos y con China.

4. Cooperación regional en África: ¿posibles lecciones para una integración profunda?⁶⁴

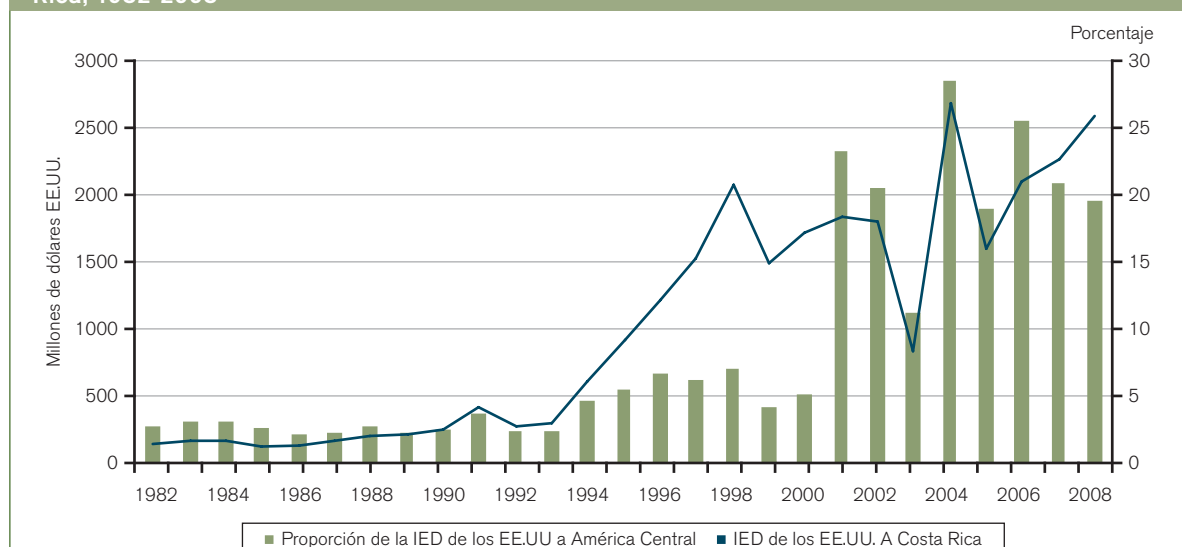
No todos los ACP son impulsados por redes de producción internacionales y por la tendencia hacia una integración profunda. La cooperación regional en África es un caso pertinente. La integración profunda puede con todo ofrecer algunas lecciones útiles que pueden aumentar los rendimientos del proceso de integración de África. Gran parte del análisis que sigue se referirá a la experiencia del África Subsahariana. Por tanto, es esencial no perder de vista los esfuerzos desplegados por los países del Norte de África para integrarse uno con otro o con el resto del continente. Entre los esfuerzos de integración en el Norte de África cabe citar el Acuerdo de Agadir (del que también es miembro un país de Oriente Medio: Jordania) y la Unión del Magreb Árabe (UMA), creada como el pilar norteafricano de la Comunidad Económica Africana, que abarca todo el continente.

Cuadro D.6: Comercio bilateral de Costa Rica con los Estados Unidos, 1995-2008 (en millones de dólares)

Artículos	1995	2008	Crecimiento anual medio (Porcentaje)
Piezas y componentes	209,3	2.600,6	21,4
Todas las mercancías	2.537,6	9.571,4	10,8
% de piezas y componentes	8,2	27,2	

Fuente: Base de datos Comtrade de las Naciones Unidas.

Gráfico D.21: Proporción de las corrientes de IED de los EE.UU. a América Central destinada a Costa Rica, 1982-2008



Fuente: Departamento de Comercio de los EE.UU., Oficina de Análisis Económicos.

Cuadro D.7: Comercio bilateral de Costa Rica con China, 1995-2008 (en millones de dólares)

Artículos	1995	2008	Crecimiento anual medio (Porcentaje)
Piezas y componentes	1,1	694,2	64,2
Todas las mercancías	50,1	1.478,4	29,7
% de piezas y componentes	2,2	47,0	

Fuente: Base de datos Comtrade de las Naciones Unidas.

La configuración geopolítica de África ha sido determinada en gran medida por las fuerzas políticas del colonialismo. Las fronteras de los países africanos demarcaban las colonias de las potencias europeas y no la emergencia de naciones-Estados en África. El resultado es un continente fragmentado, con mercados pequeños, economías reducidas y un gran número de países sin litoral, lo que limita significativamente las opciones de desarrollo. La fragmentación está asociada con la ausencia de economías de escala en la producción y la distribución de bienes y servicios y el impacto de la escala en el costo de los bienes públicos. En los primeros años de la independencia, se concentró fuertemente la atención en la necesidad de superar los problemas de escala y fragmentación. Se aceptó que la unificación económica y política del continente era una respuesta racional para crear un espacio económico más grande para la industrialización y el desarrollo económico.

Era una época de planificación económica, y los dirigentes de África creían que la planificación económica sería más practicable a nivel regional y, en última instancia, continental. Este enfoque se basaba en la convicción de que el camino hacia el desarrollo sería la industrialización y la diversificación, y dejar de depender así de la producción de productos básicos. Los vínculos entre la industrialización y la integración regional eran claros. Un mercado más amplio y protegido proporcionaría el espacio para que una industrialización viable sustituyera algunas importaciones. Esta era en ese momento una estrategia ampliamente aceptada para los países en desarrollo. El objetivo era establecer una amplia gama de industrias en diferentes sectores. Se consideraba que la unificación económica sería una solución para el dilema del desarrollo de África y que era necesaria una unificación política para hacer viable la integración económica. La experiencia más reciente ha confirmado que las consideraciones políticas son también impulsores importantes de muchos de los acuerdos de integración de África. Sin embargo, incluso en estos casos, la integración regional sigue siendo un arreglo político que debe justificarse en términos económicos.

La ambición de la integración económica regional y el compromiso de desarrollo a través de la industrialización fueron importantes durante las primeras décadas de la independencia y constituyeron la motivación para el Plan de Acción de Lagos. El Plan de Acción de Lagos era una iniciativa de la Organización de la Unidad Africana (OUA), adoptada por los Jefes de Estado en abril de 1980 y apoyada activamente por la Comisión Económica de las Naciones Unidas para África (CEPA).

El Plan de Acción de Lagos hacía hincapié en la contribución prevista de la industrialización y la década de los 80 se convirtió en el "Decenio del Desarrollo Industrial para África". El marco propuesto para la industrialización era la división del continente en zonas de integración regional que constituirían eventualmente una economía africana unida, la Comunidad Económica Africana. Para lograr esto, la CEPA apoyó tres acuerdos de integración regional: i) la Comunidad Económica de los Estados del África Occidental (CEDEAO), establecida en 1975, antes del Plan de Acción de Lagos; ii) la Zona de Comercio Preferencial, que abarcaba el África Oriental y Meridional, y que fue la precursora del Mercado Común para el África Oriental y Meridional (COMESA); y iii) la Comunidad Económica de Estados Centrafricanos (CEEAC). La Unión del Magreb Árabe se estableció en 1989 y completó la cobertura del continente.

La Sudáfrica del apartheid estaba todavía excluida del plan de integración de África. La Conferencia de Coordinación del Desarrollo de África Meridional (SADCC) se estableció en 1980, con el apoyo de la Unión Europea, con el objetivo específico de reducir la dependencia económica de Sudáfrica. La SADCC no era un acuerdo de integración de mercados. Su mandato de desarrollo amplio se concentraba en la cooperación regional para asegurar la independencia de Sudáfrica de los países conocidos como países de primera línea.⁶⁵ Como tal, la SADCC se concentró en proyectos transfronterizos específicos para sectores como los corredores de desarrollo regional y el Consorcio Eléctrico de África Austral.

En previsión de la transición democrática de Sudáfrica, la SADCC se transformó en la Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC) en 1992. Sudáfrica se unió a la SADC en 1994 y pasó así a ser parte del plan de integración continental. En contraste con la SADCC, la SADC adoptó un programa explícito de integración de mercados y es un buen ejemplo de un modelo lineal de integración progresiva en África. Aunque el tratado de la SADC (y posteriormente el Protocolo de Comercio de la SADC) no establece un plan detallado de integración, ese detalle se proporcionó en el Plan estratégico indicativo regional de desarrollo de 2003. Este plan estratégico dispone el establecimiento de una zona de libre comercio para 2008, una unión aduanera en 2010, un mercado común en 2015, una unión monetaria en 2016 y la introducción de una moneda única en 2018.⁶⁶ Este enfoque fue adoptado también por la Comunidad de África Oriental (CAO), establecida en 1999⁶⁷ y también por la CEDEAO en el África Occidental. Los progresos alcanzados en la CEDEAO para establecer una zona de libre comercio han sido muy lentos y la unión aduanera sigue estando en proceso de elaboración.

El mapa de ruta de la SADC y el plan de integración de la CAO reflejan la tendencia general en África a adoptar un modelo lineal de integración regional progresiva, caracterizado por objetivos ambiciosos. De las 14 comunidades económicas regionales que existían en 2001, 9 tienen una unión económica completa como objetivo especificado, 1 tiene como objetivo un mercado común (COMESA), 1 es una unión aduanera establecida (la Unión Aduanera del África Meridional) sin planes de avanzar más allá de esto, en tanto que las otras 3 se proponen lograr el libre comercio intrarregional o la cooperación regional. Estos programas comparten el objetivo de transformar el panorama económico africano y establecer un "bloque fuerte y unido de naciones" en un período de poco más de 30 años.

Un paso importante en este proceso requiere el establecimiento de bloques básicos de comunidades económicas regionales. Esto entraña un proceso de evolución que pasa de zonas de libre comercio y uniones aduaneras a un mercado común que abarca todo el continente (Comisión Económica para África, 2004). Los Estados miembros del COMESA, la SADC y la CAO han asumido recientemente el compromiso de establecer una zona tripartita de libre comercio integrada por los 26 Estados miembros de los acuerdos. Se considera que este es un paso importante para hacer frente al problema de participación superpuesta en varios acuerdos, un elemento característico de los acuerdos de integración regional de África.⁶⁸

La integración regional africana se concentra fundamentalmente en la reducción de los obstáculos al comercio de mercancías. El comercio de servicios pasa a ser un elemento del modelo de integración regional cuando se

alcanza la etapa del mercado común, pero hasta la fecha los servicios han recibido muy poca atención en los acuerdos formales de integración de África. Esto se aplica también a las incursiones de los países africanos en acuerdos comerciales preferenciales con asociados externos. La inclusión de servicios (y de otras cuestiones dentro de las fronteras, como la inversión, la política de competencia y la contratación pública) ha demostrado ser difícil.

Las iniciativas de integración regional de África han tenido resultados limitados, que han despertado dudas acerca del enfoque adoptado para hacer frente a los factores que inhiben el comercio regional. Los obstáculos al comercio que aumentan los costos pueden clasificarse como medidas fronterizas o internas. Los acuerdos de libre comercio regionales de África se han concentrado en las medidas fronterizas, y fundamentalmente en los aranceles. No cabe duda de que los aranceles son un obstáculo importante, pero tal vez no sean el más importante.

Hay abundantes pruebas anecdóticas que sugieren que los procedimientos en frontera prolongados e ineficientes pueden ser más importantes que los aranceles en lo que hace a inhibir el comercio intrarregional. Las múltiples fronteras que es necesario atravesar para que las mercancías lleguen a los países sin litoral aumentan significativamente los costos de transacción del comercio intrarregional. Muchas otras dificultades, además de los obstáculos fronterizos, aumentan los costos de transacción del comercio. La geografía es una consideración importante. Dada la disponibilidad limitada de cursos de agua internos navegables, y del transporte económico que ellos permiten, los costos logísticos del comercio de mercancías son altos. Esto resulta exacerbado por los sistemas de transporte poco desarrollados, caracterizados por bajas densidades per cápita de la infraestructura de transporte por ferrocarril y por carretera, que en las épocas coloniales se diseñaron principalmente para transportar productos básicos a los puertos. Como resultado de ello, las conexiones por carretera, por aire y por ferrocarril están poco desarrolladas (McCord *et al.*, 2005).

Los costos del transporte en África siguen estando entre los más altos del mundo. Por ejemplo, el transporte de un auto del Japón a Abidján cuesta 1.500 dólares EE.UU., en tanto que el costo comparable de transportar el mismo auto de Addis-Abeba a Abidján sería de 5.000 dólares (Comisión Económica para África, 2004). Las razones de esta diferencia pueden atribuirse tanto a la infraestructura como a la reglamentación. En términos globales, el costo elevado y la poca confiabilidad de los servicios de transporte contribuyen a crear un medio en que las empresas se ven obligadas a mantener altos niveles de existencias, lo que excluye la posibilidad de adoptar sistemas de gestión para la producción "justo a tiempo", que reducen los costos (Collier, 2000).

La falta de conocimientos especializados y de capital para establecer y administrar sistemas de comunicación modernos, sumados a las comunidades comerciales pequeñas, que no permiten que haya publicaciones sobre comercio financieramente viables con las noticias y la

información comercial necesarias para la adopción de decisiones bien informadas, constituye otra limitación importante.⁶⁹ Los servicios telefónicos de línea fija son limitados y poco confiables, y las tarifas por llamada son altas, especialmente para las llamadas internacionales. En la mayoría de las economías africanas, los servicios telefónicos de línea fija siguen reservados exclusivamente a los monopolios estatales. Los contratos comerciales requieren información sobre precios comparativos y dependen del acceso confiable, rápido y económico a información sobre el mercado. La información es esencial para obtener resultados de mercado eficientes, y la falta de información fácilmente accesible a un costo razonable aumentará los costos de transacción del comercio. Aunque estos obstáculos también limitan el comercio con el resto del mundo, su impacto en el comercio intrarregional es especialmente importante.

Los obstáculos examinados hasta el momento figuran prominentemente en lo relativo a la demanda del comercio intrarregional. Estos factores basados en la demanda tal vez sean mucho menos importantes que la débil capacidad de la oferta de las economías africanas. Cabe de hecho aducir que el problema real que enfrentan las economías africanas no es el acceso a los mercados (limitaciones fronterizas) sino la capacidad de producir productos comercializables competitivos.

La ampliación del acceso a los mercados mediante la reducción de los costos de transacción del comercio es necesaria, pero no garantizará el crecimiento y el desarrollo económicos. La mejora del acceso a los mercados sin la capacidad de producir bienes y servicios que se benefician de esas oportunidades no podrá llevar a un mayor crecimiento económico. La capacidad efectiva de la oferta depende de políticas macroeconómicas y microeconómicas correctas, buena gobernanza, capacidad institucional bien desarrollada, infraestructuras adecuadas y un medio comercial sólido capaz de atraer inversiones.

Las limitaciones de la oferta que impiden una producción eficiente pueden encararse parcialmente mediante un programa de integración regional profunda. No existe ninguna receta para una integración regional profunda efectiva. Entre los factores pertinentes para África están la integración de los mercados de servicios, la facilitación del comercio, la mejora de la información sobre los mercados, los mecanismos de solución de diferencias, los sistemas de recaudación menos dependientes de los impuestos al comercio, la financiación de las infraestructuras transfronterizas y la financiación de instituciones regionales (Lamy, 2010). Los asociados para el desarrollo y las instituciones internacionales podrían contribuir a este proceso reconociendo que el establecimiento de grupos regionales es pertinente para la planificación y la prestación de la asistencia para el desarrollo. Por su parte, la OMC está regionalizando progresivamente sus Exámenes de las Políticas Comerciales y está ahora alentando la regionalización de la Ayuda para el Comercio, cuyo fin es ayudar a los países en desarrollo a desarrollar conocimientos especializados e infraestructuras relacionados con el comercio necesarios para aplicar y beneficiarse de los acuerdos comerciales y ampliar su comercio.

5. Conclusiones

Aunque sin descartar otras explicaciones para los ACP, los trabajos publicados sobre este tema se han ocupado fundamentalmente de los aranceles preferenciales. Como consecuencia de ello, gran parte de los análisis económicos de los efectos de los ACP se han concentrado en las consecuencias para la creación de actividades comerciales y la desviación del comercio del acceso discriminatorio a mercados individuales.

El análisis que se hace en esta sección demuestra que los ACP no se refieren solamente a la reducción de los aranceles. Hay amplios datos que prueban que los compromisos contenidos en esos acuerdos abarcan un gran número de esferas de política no arancelaria y han pasado a ser más profundos. En lo que respecta a los aranceles, la proliferación de ACP ha reducido los márgenes de

preferencia con el correr del tiempo. Si las razones relacionadas con los aranceles tienen importancia para los países que negocian en el marco de ACP, es posible que les preocupe más evitar la discriminación negativa que obtener aranceles preferenciales. Además, hay pruebas – estadísticas y basadas en estudios de casos – del papel que desempeñan las redes de producción en la formación de ACP.

De este análisis se desprenden dos conclusiones importantes. En primer lugar, las investigaciones deben concentrarse cada vez más en las razones para el establecimiento de ACP que van más allá de la reducción de los aranceles. En segundo lugar, es preciso reflexionar más sobre las consecuencias para el sistema multilateral de comercio de la integración más profunda en los ACP. Ésta y otras cuestiones relacionadas con la coherencia entre los ACP y el sistema multilateral de comercio son el tema de la próxima sección de este informe.

Notas finales

- 1 Véase Organización Mundial del Comercio (OMC) (2007).
- 2 Partiendo de un modelo teórico del comercio intraindustrial, Anderson y van Wincoop (2003) derivaron una ecuación en forma reducida del tipo de las ecuaciones de gravedad para el comercio bilateral entre dos países, en la que el comercio entre dos países depende del producto interno bruto (PIB) de esos dos países y sus costos comerciales relativos. En particular, estos autores muestran que en una ecuación de gravedad de base teórica, el comercio entre dos países A y B, uno (A) importador y el otro (B) exportador, no sólo depende de sus costos comerciales bilaterales sino también del nivel general de los obstáculos a que hacen frente las exportaciones del país B en el resto del mundo, y del nivel general de restricciones a la importación que el país A impone al resto del mundo.
- 3 Hoekman y Nicita (2008), y Carrère *et al.* (2008), han utilizado un método parecido.
- 4 La estimación se basa en el modelo de gravedad estándar aumentado por el índice MPR.
- 5 Cabe recordar que más del 70 por ciento se comercia a un tipo NMF inferior al 5 por ciento, y que en menos del 15 por ciento del comercio los márgenes preferenciales relativos son superiores al 2 por ciento en valores absolutos.
- 6 Véase Kuijper (2010).
- 7 Véase Hsu (2006).
- 8 Véase Kuijper (2010).
- 9 Véase Hsu (2006).
- 10 Véase van Damme (2006).
- 11 Véase Kwak y Marceau (2006); y Hillman (2009).
- 12 Véase Kwak y Marceau (2006).
- 13 Véase Horn *et al.* (2010).
- 14 ASEAN-China y MERCOSUR-India.
- 15 Esta cifra corresponde al 1º de marzo de 2011, e incluye las notificaciones de los acuerdos actualmente en vigor.
- 16 Los cuatro modos de suministro de servicios establecidos en el AGCS son el comercio transfronterizo (modo 1), el consumo en el extranjero (modo 2), la presencia comercial (modo 3) y el movimiento temporal de personas físicas (modo 4).
- 17 Otros acuerdos que utilizan el sistema del AGCS son, por ejemplo, el MERCOSUR y el AFAS (Acuerdo Marco de la ASEAN sobre los Servicios).
- 18 Los restantes acuerdos notificados en virtud del artículo V del AGCS no encajan fácilmente en las categorías de acuerdos del tipo del AGCS o acuerdos de lista negativa, porque su objetivo es conseguir una integración regional profunda; los acuerdos entre la UE y los países que aspiran a ingresar en la UE son un ejemplo de ello.
- 19 La mayoría de los ACP concertados con los Estados Unidos, entre ellos todos los notificados después de 2003, no tienen un capítulo dedicado específicamente a la entrada temporal de personas en visita de negocios.
- 20 Por ejemplo, varios acuerdos más recientes han utilizado modalidades de lista negativa para una obligación de acceso a los mercados modelada sobre el artículo XVI del AGCS, que rige para todos los modos de suministro. El TLCAN no prevé ninguna obligación vinculante similar a la del artículo XVI del AGCS, mientras que en los acuerdos similares al AGCS estas obligaciones son exigibles sobre la base de un enfoque de listas positivas. Véase Roy *et al.* (2007a).
- 21 Véase Mattoo y Sauvé (2010).
- 22 Para los Miembros iniciales de la OMC, estos son los compromisos contraídos en el período de 1995 a 1997.
- 23 Véase Roy *et al.* (2007a: 2008); Marchetti y Roy (2008b), Fink y Molinuevo (2008a: 2008b), Miroudot *et al.* (2010).
- 24 A este respecto, véase Mattoo y Wunsch-Vincent (2004).
- 25 Véase Roy *et al.* (2007b).
- 26 Las cifras de esta sección se basan en una ampliación del conjunto de datos utilizados en Roy *et al.* (2007a: 2008) y Marchetti y Roy (2008b). Están comprendidos 68 ACP en los que participan 53 Miembros de la OMC (contando a la UE-15 como un solo Miembro). La lista de ACP incluidos y de Miembros de la OMC figura en el cuadro D.2 del apéndice. Esta lista incluye a los ACP notificados en virtud del artículo V del AGCS entre 2000 y 2010 y a unos pocos ACP que han sido firmados pero que todavía no han entrado en vigor ni se han notificado. Para cada parte en cada ACP se han comparado los compromisos contraídos de acceso a los mercados y trato nacional en cada subsector de servicios con los contraídos en el marco del AGCS y los propuestos en la oferta más reciente formulada en el PDD con arreglo al AGCS. El conjunto de datos abarca el modo 1 (suministro transfronterizo) y el modo 3 (presencia comercial), y considera los compromisos que sean AGCS+. Para más información sobre los datos, véase http://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/dataset_s/dataset_s.htm.
- 27 Véase Marchetti y Roy (2008b).
- 28 Como se ha señalado anteriormente, una lista negativa indica los sectores o modos respecto de los cuales no rigen los compromisos, mientras que una lista positiva indica lo contrario.
- 29 Véase Fink y Molinuevo (2008b), Roy *et al.* (2007a).
- 30 Respecto del impacto del tipo de régimen en los ACP, véase, entre otros, Mansfield *et al.* (2008). Roy (2010) estudia el impacto de la democracia en los niveles de los compromisos AGCS.
- 31 Véase, por ejemplo, Chaudhuri y Karmakar sobre varios servicios para empresas, Zhang sobre los servicios postales y de mensajerías, Marchetti sobre los servicios financieros, Roy sobre los servicios audiovisuales y de distribución o Tuthill sobre los servicios de telecomunicaciones, en Marchetti y Roy (2008a). Los compromisos en materia de servicios de educación y servicios profesionales, entre otros, se examinan también en Roy *et al.* (2008).
- 32 Véase Carzaniga (2008).
- 33 Véase Stephenson y Delourme (2010). Véase también Sauvé y Ward (2009) sobre los compromisos en el modo 4 de la UE en el ACP con el CARIFORUM.
- 34 Véase Miroudot *et al.* (2010); y Fink y Molinuevo (2008b).
- 35 Véase Adlung y Molinuevo (2008); y Berger *et al.* (2010).
- 36 Véase Adlung y Morrison (2010).
- 37 Véase UNCTAD (2010).
- 38 Véase http://www.unctadxi.org/templates/Page____1007.aspx.
- 39 Houde *et al.* (2007) llaman a los primeros "acuerdos inspirados en el AGCS", y a los segundos "acuerdos de estilo TLCAN".
- 40 Otro método empleado en lugar del número total de disposiciones es el que atribuye un "puntaje" a las diversas

- disposiciones del capítulo sobre la inversión en función del grado de apertura al que se comprometen los firmantes. Véase por ejemplo Dee *et al.* (2006).
- 41 Se ha recogido información adicional sobre la existencia de mecanismos de reconocimiento mutuo.
 - 42 Rauch y Trindade (2002) hacen una evaluación de la importancia de los costos de información para el comercio.
 - 43 Véase Collins y Rodrik (2000).
 - 44 La aplicación extraterritorial de la política de competencia puede provocar problemas de soberanía. Es posible que los Estados prefieran intervenir en esta esfera mediante conversaciones y negociaciones políticas. Otra explicación de estas exclusiones del mecanismo de solución de diferencias podría ser que las disposiciones sobre competencia sean nuevas para algunos miembros de los ACP, en particular los países en desarrollo. Aunque los países en desarrollo estén dispuestos a aceptar las disposiciones sobre la política de competencia (por ejemplo, aplicando leyes de competencia, creando una autoridad encargada de la competencia o combatiendo las prácticas monopolísticas y el abuso de posiciones dominantes), quizás no estén seguros de que podrán aplicar plenamente estos compromisos, de manera rápida y con resultados satisfactorios.
 - 45 Véase el análisis de la sección C que explica por qué, en determinadas condiciones, cuando se eliminan los obstáculos reglamentarios en los ACP no se producen efectos de desviación del comercio.
 - 46 Véase Ravenhill (2009) y Ravenhill (2010) para una evaluación escéptica de esta interpretación de la integración del Asia Oriental. Ravenhill aduce que la principal motivación de los acuerdos comerciales en el Asia Oriental ha sido obtener ventajas diplomáticas o estratégicas.
 - 47 Véanse estudios como los de Baier y Bergstrand (2007), Silva y Tenreiro (2006), Soloaga y Winters (2001), Ghosh y Yamarik (2004), Aitken (1973), Bergstrand (1985), Frankel (1997), y Frankel *et al.* (1995).
 - 48 Este análisis se basa en Orefice y Rocha (2011) (de próxima publicación).
 - 49 El análisis de los principales componentes es un procedimiento matemático que transforma ortogonalmente algunas variables posiblemente correlacionadas – en nuestro caso las diferentes disposiciones incluidas en un acuerdo – en distintas variables no correlacionadas llamadas componentes principales. La transformación se define de manera tal que corresponde al primer componente principal el nivel más alto de variabilidad en los datos. Cada componente sucesivo tiene a su vez la mayor varianza posible, con la limitación de que será ortogonal (es decir, no correlacionado) con respecto a los componentes precedentes.
 - 50 Para más detalles sobre la forma en que se ha construido el índice relativo a los OTC, véase la sección D.2. El índice sobre la política de competencia se elabora como una suma no ponderada de tres elementos diferentes. El primer elemento se concentra en los objetivos generales del acuerdo. Este elemento toma el valor de uno siempre que estos objetivos promueven y fomentan las condiciones de competencia leal entre las partes o establecen una cooperación entre ellas en esta esfera y de cero en caso contrario. El segundo elemento representa el recuento del número total de disposiciones relacionadas con la competencia presentes en el capítulo sobre política de competencia y en otras secciones del acuerdo, como las inversiones y los servicios. El tercer elemento cuenta el número de principios horizontales como la transparencia, la no discriminación y la equidad procesal que están incluidos en el acuerdo.
 - 51 Véanse Teh (2009) y Piermartini y Budetta (2009).
 - 52 Las ecuaciones de gravedad se derivan de modelos que procuran explicar o predecir las relaciones entre una variable particular (dependiente) (en este caso el comercio bilateral en piezas y componentes) y un conjunto de otras variables (independientes o explicatorias) cuyos valores pueden estimarse (en este caso elementos de integración profunda).
 - 53 Hay endogeneidad cuando una variable explicatoria en una ecuación está correlacionada con el término de error de la ecuación, y el término de error es la desviación no explicada de los datos de la muestra de su valor “verdadero” no observable. En estudios como los de Baier y Bergstrand (2007) se muestra que las variables omitidas, y en menor grado la simultaneidad, son las dos fuentes más importantes del sesgo de endogeneidad causado por los ACP. El problema de las variables omitidas de los ACP se presenta dado que el término de error puede retener el efecto de algunas variables normativas no observables específicas para determinados países, lo que afecta al mismo tiempo el comercio y la probabilidad de formar un ACP. Por ejemplo, si la formación de un ACP hace también que se reforme la reglamentación nacional que restringe el comercio, la probabilidad de un acuerdo de libre comercio es mayor (dado que las ventajas que se espera obtener del acuerdo de libre comercio son mayores), y la omisión de la variable de reglamentación nacional sesgará hacia abajo el coeficiente de los ACP. Puede surgir un problema de simultaneidad, por ejemplo, cuando los gobiernos de dos países que comercian en un grado mayor que su nivel de comercio “natural” pueden verse inducidos a formar un ACP, dado que hay menos probabilidad de desviación del comercio. En este caso, los coeficientes de los ACP tendrán un sesgo ascendente.
 - 54 Específicamente, se estima una regresión de gravedad de efectos fijos: $\ln(x_{ijt}) = \alpha_{ij} + \alpha_{it} + \alpha_{jt} + \beta_1(ACP_{ijt} * PROF_{ijt}) + \epsilon_{ijt}$ donde x_{ijt} representa las importaciones de piezas y componentes del país i al país j en el tiempo t ; α_{ij} son los efectos fijos que captan las variables específicas para pares de países, como la distancia o el hecho de que los países comparten la misma frontera o el mismo idioma; α_{it} y α_{jt} son efectos fijos específicos en el tiempo para el país que informa y el país asociado y captan factores como el tamaño de un país o su resistencia al comercio multilateral. β_1 es el coeficiente de nuestro interés y capta el efecto de la integración profunda en el comercio. Por último, ϵ_{ijt} es el término de error.
 - 55 Para una descripción de los pros y los contras de medidas alternativas de fragmentación internacional de la producción, véase Organización Mundial del Comercio (OMC) (2008), recuadro 14.
 - 56 Para una clasificación de las mercancías que pertenecen a la categoría de piezas y componentes, véase la sección B.3.
 - 57 Véanse trabajos como los de Baier y Bergstrand (2004) y Bergstrand *et al.* (2010).
 - 58 Específicamente, hacemos la siguiente ecuación regresiva: $PROF_{ij} = a + \beta_1(PC\_prop)_{ij} + \beta_2 X_{ij} + \epsilon_{ij}$ donde PC_prop_{ij} es la proporción media del comercio en productos intermedios en el comercio total entre los países i y j entre 1980 y el año anterior a la firma del acuerdo y X es un vector de las variables de control para los determinantes económicos de los ACP como i) el tamaño económico de los países participantes (representado por la suma de los logaritmos del PIB real de los dos países, SUMPIB); ii) la similitud económica entre los dos países (representada por el logaritmo de la parte correspondiente al producto del país i en el PIB real de los dos países con la parte correspondiente al país j); iii) la diferencia en la dotación de factores relativa (representada por el valor absoluto de las diferencias logarítmicas entre el PIB per cápita de los países, DIFPIB); iv) sus valores cuadrados (CUADDIFPIB); v) la distancia y vi) la lejanía.

- 59 Se incluyen en esta categoría las industrias que fabrican maquinaria en general, maquinaria eléctrica, equipo de transporte y máquinas de precisión.
- 60 Para este cálculo específico, los países en desarrollo se definen como todos los países con excepción de Australia, Nueva Zelandia, el Canadá, los Estados Unidos, los miembros del Acuerdo Europeo de Libre Comercio (AELC) y los CE-9 (Francia, Alemania, Italia, el Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos).
- 61 Viet Nam no pasó a ser miembro hasta 1995. La República Democrática Popular Lao y Myanmar pasaron a ser miembros en 1998, en tanto que Camboya se convirtió en miembro en 1999.
- 62 No es posible, evidentemente, descartar la posibilidad de que otras motivaciones hayan desempeñado también un papel. Griswold e Ikenson (2004), por ejemplo, han aducido que el Acuerdo de Libre Comercio de los Estados Unidos, la República Dominicana y América Central refuerza importantes objetivos de política exterior de los Estados Unidos en una región que ha sufrido conflictos civiles graves recientemente.
- 63 América Central incluye: Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.
- 64 Este análisis se basa en Hartzenberg (2011).
- 65 Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Swazilandia, Tanzania, Zambia y Zimbabwe.
- 66 El acuerdo de libre comercio aprobado en 2008 no se ha aplicado aún en su totalidad, y en una reunión de un grupo de trabajo ministerial celebrada en marzo de 2010 se decidió aplazar el establecimiento de la unión aduanera, sin comprometerse a un plazo específico.
- 67 La CAO se estableció cuando los Presidentes de Kenya, Tanzania y Uganda firmaron el Tratado de la Comunidad en 1999. Desde entonces, Burundi y Rwanda se han sumado a la CAO. Se firmó en marzo de 2004 un protocolo para preparar el camino hacia una unión aduanera, y en junio de 2010 un protocolo para un mercado común. La actual CAO es una nueva versión de un acuerdo anterior, posterior a la independencia, y también de la Comunidad del África Oriental, iniciada por el Tratado de Cooperación del África Oriental firmado en 1967, que desbarató en 1977.
- 68 El 22 de octubre de 2008 se celebró en Kampala (Uganda) una cumbre tripartita de los Jefes de Estado y de Gobierno del COMESA, la SADC y la CAO, en la que se aprobó el establecimiento inmediato de una zona de libre comercio que abarca los Estados miembros de los tres acuerdos. Se considera que la integración de las tres comunidades regionales es un paso importante para la creación de la Comunidad Económica Africana prevista en el Tratado de Abuja.
- 69 Collier y Venables (2008) señalan que las grandes sociedades pueden estar mejor informadas que las pequeñas a causa de la existencia de economías de escala en los medios de información sobre el comercio. Señalan que en África solamente "Sudáfrica está cerca de proporcionar un mercado en que los periódicos especializados son viables".

Apéndice cuadros

Apéndice cuadro D.1: Lista de ACP y resultados del trazado de HMS

ACP	Fecha de entrada en vigor	Miembro	Número de disposiciones			
			OMC+	OMC-X	OMC+ Ejec. leg.	OMC-X Ejec. leg.
Comunidad Andina	25/5/1988	En desarrollo	4	11	3	3
Zona de Libre Comercio de la ASEAN	28/1/1992	En desarrollo	2	0	2	0
ASEAN-Australia-Nueva Zelandia	1/1/2010	Desarrollado-En desarrollo	11	8	11	5
ASEAN-India	1/1/2010	En desarrollo	9	0	8	0
ASEAN-Corea, Rep. de	1/1/2010	En desarrollo	12	11	11	8
Australia-Nueva Zelandia	1/1/1983	Desarrollado	8	2	6	1
Australia-Singapur	28/7/2003	Desarrollado-En desarrollo	13	8	12	7
Australia-Tailandia	1/1/2005	Desarrollado-En desarrollo	14	8	13	5
TLCAC-RD-Estados Unidos	1/3/2006	Desarrollado-En desarrollo	13	6	13	6
ALCEC	1/5/2007	Desarrollado-En desarrollo	13	3	13	3
CEI	30/12/1994	En desarrollo	9	0	9	0
COMESA	8/12/1994	En desarrollo	10	19	7	4
Canadá-AELC	1/7/2009	Desarrollado	11	2	10	1
Canadá-Perú	1/8/2009	Desarrollado-En desarrollo	13	7	11	5
Chile-Australia	6/3/2009	Desarrollado-En desarrollo	13	9	13	6
Chile-China	1/10/2006	En desarrollo	11	20	8	12
Chile-Japón	3/9/2007	Desarrollado-En desarrollo	14	6	14	3
Chile-Corea, Rep. de	1/4/2004	En desarrollo	14	7	13	6
China-ASEAN	1/1/2005	En desarrollo	6	1	4	0
China-Hong Kong, China	1/1/2004	En desarrollo	5	3	5	0
China-Nueva Zelandia	10/10/2008	Desarrollado-En desarrollo	13	8	13	8
China-Pakistán	1/7/2007	En desarrollo	9	2	9	2
China-Perú	1/3/2010	En desarrollo	12	13	12	2
China-Singapur	1/1/2009	En desarrollo	10	6	10	4
Zona Económica Común	20/5/2004	En desarrollo	12	5	12	2
CEEA	8/10/1997	En desarrollo	6	8	6	8
Ampliación de las CE (12)	1/1/1986	Desarrollado	6	15	6	14
Ampliación de las CE (15)	1/1/1995	Desarrollado	6	6	6	5
Ampliación de las CE (25)	1/5/2004	Desarrollado	8	16	8	16
Ampliación de las CE (27)	1/1/2007	Desarrollado	9	11	9	11
Tratado de Roma	1/1/1958	Desarrollado	10	12	10	9
UE-Albania	1/12/2006	Desarrollado-En desarrollo	11	31	10	8
UE-Argelia	1/9/2005	Desarrollado-En desarrollo	9	27	8	5
UE-Bosnia Herzegovina	1/7/2008	Desarrollado-En desarrollo	9	2	9	2
UE-CARIFORUM	1/11/2008	Desarrollado-En desarrollo	13	14	13	7
UE-Camerún	1/10/2009	Desarrollado-En desarrollo	11	5	7	2
UE-Chile	1/2/2003	Desarrollado-En desarrollo	13	27	13	4
UE-Croacia	1/3/2002	Desarrollado-En desarrollo	12	29	10	4
UE-Côte d'Ivoire	1/1/2009	Desarrollado-En desarrollo	8	4	6	0
UE-Egipto	1/6/2004	Desarrollado-En desarrollo	10	25	9	3
UE-ex República Yugoslava de Macedonia	1/6/2001	Desarrollado-En desarrollo	12	29	10	5

Apéndice cuadro D.1: Lista de ACP y resultados del trazado de HMS (continuado)

ACP	Fecha de entrada en vigor	Miembro	Número de disposiciones			
			OMC+	OMC-X	OMC+ Ejec. leg.	OMC-X Ejec. leg.
UE-Islas Feroe	1/1/1997	Desarrollado	5	2	5	1
UE-Islandia	1/4/1973	Desarrollado	6	1	6	1
UE-Jordania	1/5/2002	Desarrollado-En desarrollo	13	20	9	5
UE-Líbano	1/3/2003	Desarrollado-En desarrollo	8	3	8	2
UE-Montenegro	1/1/2008	Desarrollado-En desarrollo	11	2	10	2
UE-Marruecos	1/3/2000	Desarrollado-En desarrollo	10	18	9	4
UE-Noruega	1/7/1973	Desarrollado	6	1	6	1
UE-Territorios de Ultramar	1/1/1971	Desarrollado-En desarrollo	8	17	7	6
UE-Autoridad Palestina	1/7/1997	Desarrollado-En desarrollo	11	20	8	3
UE-Sudáfrica	1/1/2000	Desarrollado-En desarrollo	10	26	8	2
UE-Suiza Liechtenstein	1/1/1973	Desarrollado	6	1	6	1
UE-Siria	1/7/1977	Desarrollado-En desarrollo	4	4	4	1
UE-Túnez	1/3/1998	Desarrollado-En desarrollo	11	20	9	4
UE-Turquía	1/1/1996	Desarrollado-En desarrollo	10	4	9	3
CEDEAO	24/7/1993	En desarrollo	7	13	5	3
AELC-Israel	1/1/1993	Desarrollado-En desarrollo	9	4	8	2
AELC-Corea	1/9/2006	Desarrollado-En desarrollo	13	4	13	4
UE-San Marino	1/4/2002	Desarrollado	4	3	4	1
UE-Serbia	1/2/2010	Desarrollado-En desarrollo	9	3	9	2
CCG	1/1/2003	En desarrollo	5	8	4	4
India-Singapur	1/8/2005	En desarrollo	11	7	11	5
Japón-ASEAN	1/12/2008	Desarrollado-En desarrollo	9	10	9	10
Japón-Indonesia	1/7/2008	Desarrollado-En desarrollo	9	8	9	4
Japón-Malasia	13/7/2006	Desarrollado-En desarrollo	10	6	10	5
Japón-México	1/4/2005	Desarrollado-En desarrollo	12	9	12	9
Japón-Filipinas	11/12/2008	Desarrollado-En desarrollo	11	8	9	5
Japón-Singapur	30/11/2002	Desarrollado-En desarrollo	12	7	11	3
Japón-Suiza	1/9/2009	Desarrollado	12	8	12	7
Japón-Tailandia	1/11/2007	Desarrollado-En desarrollo	9	9	9	4
Japón-Viet Nam	1/10/2009	Desarrollado-En desarrollo	12	5	12	4
Corea, República de-India	1/1/2010	En desarrollo	14	11	13	4
Corea, Republica de-Singapur	2/3/2006	En desarrollo	12	9	12	4
MERCOSUR	29/11/1991	En desarrollo	9	3	9	3
MERCOSUR-India	1/6/2009	En desarrollo	7	0	7	0
TLCAN	1/1/1994	Desarrollado-En desarrollo	14	8	14	7
PAFTA	1/1/1998	En desarrollo	2	0	2	0
Federación de Rusia-Ucrania	21/2/1994	En desarrollo	4	1	4	0
SACU	15/7/2004	En desarrollo	7	4	4	0
SAFTA	1/1/2006	En desarrollo	4	0	2	0
SADC	1/9/2000	En desarrollo	11	1	10	0
Turquía-AELC	1/4/1992	Desarrollado-En desarrollo	11	2	10	2

Apéndice cuadro D.1: Lista de ACP y resultados del trazado de HMS (continuado)

ACP	Fecha de entrada en vigor	Miembro	Número de disposiciones			
			OMC+	OMC-X	OMC+ Ejec. leg.	OMC-X Ejec. leg.
Estados Unidos-Australia	1/1/2005	Desarrollado	14	8	14	6
Estados Unidos-Bahrein	1/8/2006	Desarrollado-En desarrollo	12	4	12	4
Estados Unidos-Israel	19/8/1985	Desarrollado-En desarrollo	11	0	10	0
Estados Unidos-Jordania	17/12/2001	Desarrollado-En desarrollo	6	5	5	4
Estados Unidos-Marruecos	1/1/2006	Desarrollado-En desarrollo	14	6	13	6
Estados Unidos-Omán	1/2/2009	Desarrollado-En desarrollo	13	6	13	6
Estados Unidos-Perú	1/2/2009	Desarrollado-En desarrollo	14	7	14	7
Ucrania-Belarus	11/11/2006	En desarrollo	6	1	6	1
Ucrania-Kazajstán	19/10/1998	En desarrollo	4	1	4	1
Ucrania-Turkmenistán	4/11/1995	En desarrollo	4	1	4	1

Fuente: Secretaría de la OMC.

Apéndice cuadro D.2: Código de los Miembros

Código	Miembro	Código	Miembro
ARG	Argentina	KNA	Saint Kitts y Nevis
ATG	Antigua y Barbuda	KOR	Rep. de Corea
AUS	Australia	LCA	Santa Lucía
BHR	Bahrein	LIE	Liechtenstein
BLZ	Belice	MAC	Macao, China
BRA	Brasil	MAR	Marruecos
BRB	Barbados	MEX	México
BRN	Brunei Darussalam	MYS	Malasia
CAN	Canadá	NIC	Nicaragua
CHE	Suiza	NOR	Noruega
CHL	Chile	NZL	Nueva Zelandia
CHN	China	OMN	Omán
COL	Colombia	PAK	Pakistán
CRI	Costa Rica	PAN	Panamá
DMA	Dominica	PER	Perú
DOM	Rep. Dominicana	PHL	Filipinas
EC	Unión Europea	PRY	Paraguay
GRD	Granada	SGP	Singapur
GTM	Guatemala	SLV	El Salvador
GUY	Guyana	SUR	Suriname
HKG	Hong Kong, China	CHT	Taipei Chino
HND	Honduras	THA	Tailandia
IDN	Indonesia	TTO	Trinidad y Tabago
IND	India	URY	Uruguay
ISL	Islandia	USA	Estados Unidos
JAM	Jamaica	VCT	San Vicente y las Granadinas
JOR	Jordania	VNM	Viet Nam
JPN	Japón		

Fuente: Secretaría de la OMC.

Apéndice cuadro D.3: Lista de los acuerdos de servicios contenidos en la base de datos utilizada para este informe

Corea (Rep.)-India	Japón-Tailandia	AELC-Chile
ASEAN-Corea (Rep.)	Chile-Japón	Corea (Rep.)-Chile
ASEAN-Australia-Nueva Zelandia	Chile-China	UE-Chile
Honduras-El Salvador-Taipei Chino	India-Singapur	Chile-El Salvador
Perú-China	Panamá-Singapur	China-Macao, China
Japón-Viet Nam	Estados Unidos-Bahrein	China-Hong Kong, China
Japón-Suiza	AELC-Corea (Rep.)	Estados Unidos-Singapur
Chile-Colombia	Costa Rica-México	Estados Unidos-Chile
Canadá-Perú	Japón-Malasia	Singapur-Australia
Panamá-Taipei Chino	México-Honduras	AELC-Singapur
Nicaragua-Taipei Chino	Jordania-Singapur	Japón-Singapur
China-Nueva Zelandia	México-Guatemala	Chile-Costa Rica
Australia-Chile	México-El Salvador	Estados Unidos-Jordania
China-Singapur	Rep. Dom.-América Central-EE.UU.	Nueva Zelandia-Singapur
Estados Unidos-Perú	Corea (Rep.)-Singapur	AELC-México
Estados Unidos-Omán	Estados Unidos-Marruecos	Chile-México
Japón-Filipinas	Tailandia-Nueva Zelandia	UE-México
EU-CARIFORUM	México-Nicaragua	Estados Unidos-Corea (Rep.)
Brunei Darussalam-Japón	ASEAN-China	MERCOSUR (6ª ronda de negociación)
Japón-Indonesia	Japón-México	ASEAN (7ª paquete)
Panamá-Chile	Panamá-El Salvador	Estados Unidos-Colombia
Pakistán-Malasia	Tailandia-Australia	Estados Unidos-Panamá
Pakistán-China	Estados Unidos-Australia	

Fuente: Secretaría de la OMC.

Apéndice – Cuadro D.4: Efectos de la integración profunda en las redes de producción

Variable dependiente	Comercio de piezas y componentes (log)						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
ACPij	0,299*** (0,020)						
ACPij* Número de disposiciones		0,0165*** (0,001)					
ACPij* Número de disposiciones OMC-X			0,0265*** (0,002)				
ACPij* Número de disposiciones OMC+				0,0310*** (0,002)			
ACPij* Índice del análisis de componentes principales					0,0773*** (0,007)		
ACPij* Índice de los OTC						0,0138*** (0,001)	
ACPij* Índice de la política de competencia							0,0308*** (0,002)
Efectos fijos por pares de países	sí	sí	sí	sí	sí	sí	sí
Efectos temporales fijos por países	sí	sí	sí	sí	sí	sí	sí
Observaciones	60'473	60'473	60'473	60'473	60'473	27'524	32'733
R al cuadrado	0.328	0.328	0.327	0.327	0.327	0.434	0.414
Número de pares de países	3'485	3'485	3'485	3'485	3'485	1'386	1'657

Nota: Errores estándar entre paréntesis *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1.

Fuente: Estimaciones de la Secretaría de la OMC.

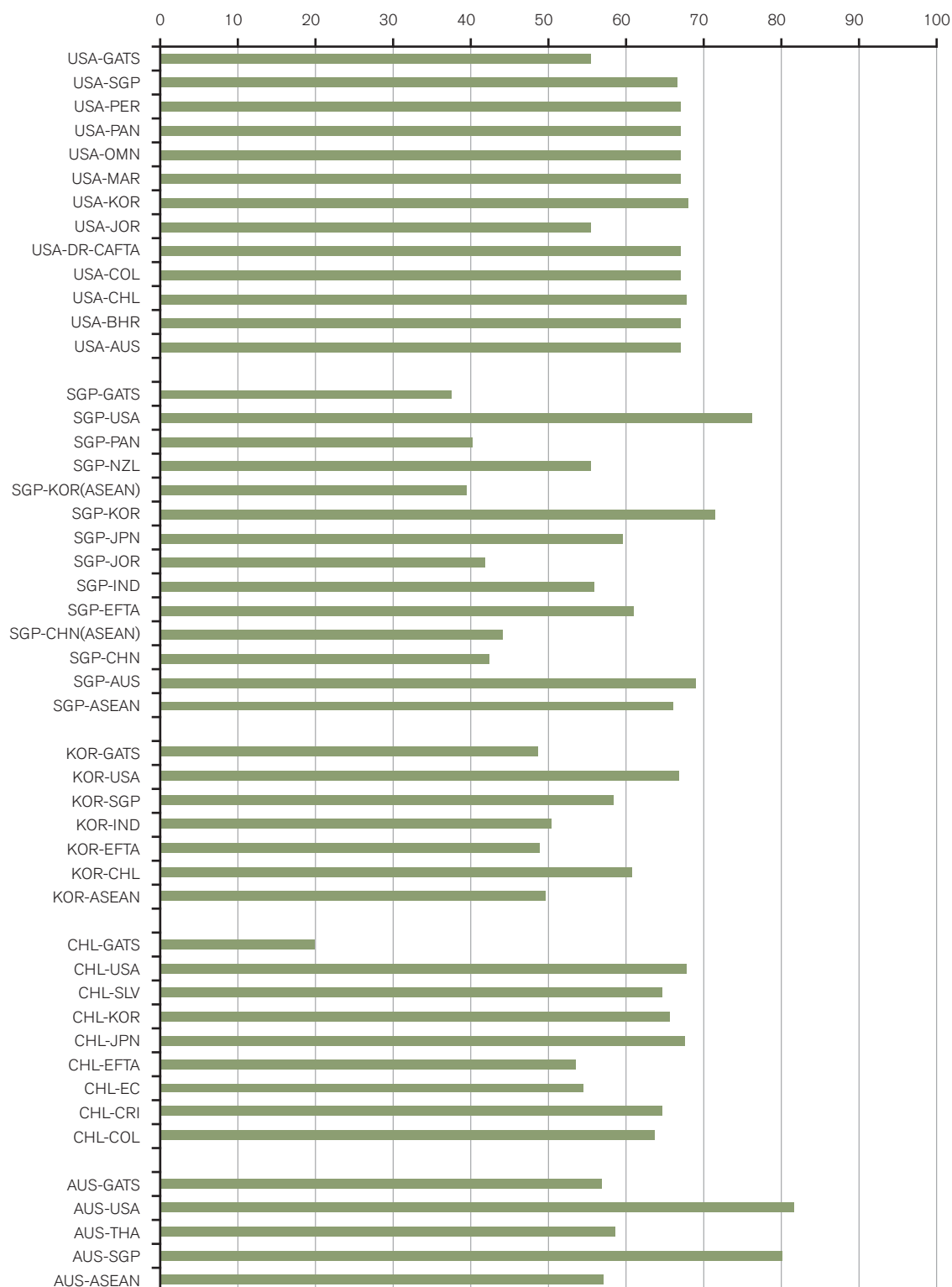
Apéndice – Cuadro D.5: Efectos del comercio de piezas y componentes en la integración profunda

Variable dependiente	Número de disposiciones	Número de disposiciones OMC-X	Número de disposiciones OMC+	Índice del análisis de componentes principales
Proporción del comercio de partes y componentes en el comercio total (ln)	0.0880*** (0.028)	0.0107 (0.024)	0.0630*** (0.017)	0.0234*** (0.006)
Efectos fijos por países	sí	sí	sí	sí
Observaciones	2,572	2,572	2,572	2,572
R al cuadrado	0.962	0.955	0.917	0.927

Nota: Errores estándar entre paréntesis ***p<0,01, **p<0,05, *p<0,1. Distancia y lejanía. Otras variables de control incluidas en la regresión: SUMPIB, SIMPIB, DIFPIB, CUADDIFPIB

Fuente: Estimaciones de la Secretaría de la OMC.

Apéndice – gráfico D.1: Variaciones del nivel de los compromisos ofrecidos en distintos ACP: Australia, Chile, República de Corea, Singapur y Estados Unidos



Nota: En este gráfico se emplea un índice que refleja las mejoras en los compromisos "parciales" de un acuerdo a otro. AGCS se refiere a los compromisos y ofertas realizados en el marco del AGCS. Se da una puntuación de 0, 0,5 y 1 a los subsectores sin compromisos, con compromisos parciales y con compromisos plenos, respectivamente, en relación con los modos 1 y 3. También refleja las mejoras de los compromisos parciales, asignándoles valores de entre 0,5 y 1. Este gráfico pone de relieve las diferencias entre los compromisos contraídos por un miembro en el marco de distintos ACP, aunque no sirve para comparar los compromisos contraídos por los distintos miembros que vayan más allá del AGCS. El índice consiste en una escala que va de 0 a 100; el 100 representa la existencia de compromisos plenos en todos los subsectores y modos pertinentes. En el cuadro D.2 del Apéndice figuran los códigos de los Miembros.

Fuente: Datos actualizados de Marchetti y Roy (2008).

E. El sistema multilateral de comercio y los ACP

Una cuestión de política que se plantea permanentemente es cómo afecta la proliferación de ACP al sistema multilateral de comercio. ¿Compromete el auge del regionalismo la cooperación comercial multilateral? ¿Se ha de considerar que estos enfoques diferentes son complementarios o contrapuestos entre sí? ¿Hay sinergias o conflictos inevitables? En esta última sección se examinan estas cuestiones basándose en el análisis realizado hasta aquí en el informe.

Índice

1. Efectos sistémicos de la liberalización arancelaria preferencial	166
2. Las disposiciones de los ACP encaminadas a una integración profunda y el sistema multilateral de comercio	168
3. El regionalismo y la OMC: perspectiva histórica	182
4. Relación entre los ACP y la OMC	187

Constataciones principales

- La integración profunda tiene con frecuencia carácter no discriminatorio.
- Las redes mundiales de producción pueden dar lugar a ACP con medidas arancelarias y no arancelarias más compatibles con los principios del sistema multilateral de comercio.
- Un número importante de diferencias entre miembros de ACP se someten al sistema de solución de diferencias de la OMC. En promedio, alrededor del 30 por ciento de las diferencias planteadas en la OMC afectan a Miembros que son partes en el mismo ACP.
- Podría ser necesario adoptar un enfoque de masa crítica con respecto a la toma de decisiones en la OMC, al menos a corto plazo, para llevar adelante un programa que aumente la coherencia entre los ACP y el sistema multilateral de comercio.

1. Efectos sistémicos de la liberalización arancelaria preferencial

En los últimos años del decenio de 1980 y los primeros del de 1990, una serie de acontecimientos hizo que los analistas centraran la atención en los efectos sistémicos de la integración regional (Baldwin, 2009).¹ El regionalismo se desarrolló en América del Norte, donde el ACP entre el Canadá y los Estados Unidos fue seguido de las negociaciones sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). También resurgió en Europa con la iniciativa del mercado único europeo y la desintegración de la Unión Soviética. Al mismo tiempo, las perspectivas de una culminación pronta y completa de la Ronda Uruguay quedaron envueltas en la incertidumbre.

La posibilidad de un nexo causal entre la expansión del regionalismo y las dificultades para concluir las negociaciones multilaterales no podían ser ignoradas. Esto convirtió el debate sobre el regionalismo en un debate sistémico. En esta sección se examina brevemente la bibliografía en esta esfera, basándose en varios estudios publicados recientemente: Baldwin (2009), Freund y Ornelas (2010) y Winters (2011).

El tema general de estos estudios es la relación entre la liberalización arancelaria discriminatoria y no discriminatoria. El planteamiento habitual es estudiar si las reducciones de los aranceles preferenciales dan lugar a una reducción o a un aumento del arancel NMF, que los Miembros de la OMC aplican de manera no discriminatoria. Como se señaló en la sección C, las pruebas existentes no son concluyentes, pero algunos estudios se centran en el efecto de la liberalización arancelaria preferencial en la liberalización arancelaria no discriminatoria.² La escasez de datos pertinentes limita las posibilidades de llevar a cabo un trabajo empírico convincente. Por ello, los estudios son en su mayor parte teóricos y sus predicciones sólo se apoyan muchas veces en datos anecdóticos.

(a) ¿Los ACP promueven o dificultan las reducciones arancelarias multilaterales?

Se han identificado diferentes mecanismos a través de los cuales los ACP podrían promover o dificultar la apertura multilateral del comercio

Como se indicó en la sección C, el teorema de Kemp-Wan es un marco teórico que muestra que los ACP no siempre tienen efectos negativos sobre las reducciones arancelarias multilaterales. Partiendo de la situación de que todos los países aplican aranceles NMF, grupos de naciones pueden aumentar siempre su bienestar colectivo constituyendo un bloque comercial. La ampliación progresiva del bloque potenciará el bienestar de sus miembros y el mayor bienestar se alcanzará cuando todas las naciones formen parte del bloque (Kemp y Wan, 1976). Este resultado teórico se basa en dos supuestos muy claros. En primer lugar, los miembros del acuerdo deben fijar aranceles exteriores en niveles que congelen sus corrientes comerciales con el resto del mundo. En segundo lugar, las transferencias de cantidades globales entre los miembros garantizan que todos ellos se beneficien del acuerdo.³

El temor a la erosión de las preferencias es un aspecto importante de la relación entre la apertura arancelaria preferencial y multilateral.⁴ En un mundo en el que un comercio más abierto interesaría a todas las naciones, pero en el que algunos países susceptibles de sufrir la erosión de sus preferencias lo impedirían, el regionalismo puede contribuir a conseguir la apertura del comercio mundial. Baldwin (2009) ilustra este razonamiento con un ejemplo en el que un país anfitrión ("el país base") firma ACP distintos con el asociado 1 y con el asociado 2, formando un denominado "sistema radial" (*hub and spoke*). Este sistema coloca a la "base" en una posición favorable, puesto que combina la apertura del comercio por lo que respecta a las importaciones con los aranceles preferenciales en lo que se refiere a las exportaciones. Es probable que el "país base" se oponga a las negociaciones de la OMC encaminadas a conseguir un comercio más abierto por temor a la erosión de sus preferencias. A pesar de ello, él y sus dos socios podrían conseguir la apertura mundial del comercio, no a través de negociaciones multilaterales, sino por medio de un ACP entre los dos "radios". Como pone de manifiesto Baldwin, los dos "radios" siempre preferirían la apertura mundial del comercio a la situación "radial".

Sin embargo, el temor a la erosión de las preferencias puede ser una poderosa fuerza de resistencia a las reducciones arancelarias multilaterales. Los estudios de economía han mostrado que dos o más naciones pueden suscribir un ACP que aumente su bienestar conjunto a expensas de terceros países. El acuerdo entorpecerá la apertura multilateral del comercio porque los países miembros procurarán que no desaparezca, precisamente para evitar la erosión de las preferencias. Esto es válido no sólo cuando los miembros del acuerdo aumentan sus aranceles NMF exteriores, sino también cuando se congelan dichos aranceles. Baldwin (2009) ofrece un ejemplo en el que con un arancel inicial suficientemente bajo, los beneficios de mantener un ACP que reduce el bienestar de terceros países son mayores que los que produce habitualmente la apertura mundial del comercio.⁵

A los países en desarrollo a los que se concedió acceso preferencial sin reciprocidad a los mercados de los países desarrollados les preocupa especialmente la erosión de las preferencias, en particular cuando la disminución de las ventajas de los aranceles preferenciales no se compensa con un mayor acceso a los mercados debido a los recortes arancelarios en productos que no gozan de preferencias.⁶

Factores relacionados con la economía política también pueden afectar al ritmo con que los aranceles preferenciales se extienden a países no miembros en condiciones NMF. Si los ACP impulsan el comercio, incrementarán el tamaño de los sectores exportadores y reducirán el de los sectores competidores de las importaciones. Si el poder político es proporcional al tamaño del sector, el acuerdo aumentará el apoyo a la apertura del comercio.⁷ En particular, puede hacer que a los gobiernos les resulte óptimo desde el punto de vista político reducir los aranceles NMF a niveles que no habrían sido deseables de no haberse suscrito el acuerdo.⁸

En la misma línea, si los trabajadores disponen de una información imperfecta sobre la forma en que les afectará un comercio más abierto, es posible que en un principio se opongan a la apertura mundial del comercio, pero que acepten un ACP, que es una forma intermedia de reducción de los obstáculos al comercio (Frankel *et al.*, 1995). Un acuerdo de esta naturaleza puede informar a los trabajadores sobre la forma en que les afectará la apertura mundial del

comercio y hacer que resulte políticamente factible un enfoque NMF.

Sin embargo, los modelos de economía política que se examinan en la sección C (Grossman y Helpman, 1995; Krishna, 1998), ofrecen algunas indicaciones sobre las razones por las que los ACP podrían impedir las reducciones arancelarias multilaterales. En esos modelos, los grupos de interés podrían buscar principalmente acuerdos con efectos de desviación del comercio, es decir, acuerdos que proporcionen mayor protección.⁹ En el modelo de Krishna, el grado de desviación del comercio determina el grado de oposición política a un acuerdo multilateral, que encontraría apoyo si no existiera el acuerdo. Intuitivamente, si no existe desviación del comercio, o ésta es escasa, las empresas de cada país miembro obtienen mayores cuotas de mercado (y beneficios) en el mercado del otro miembro, pero pierden beneficios internos, con un pequeño efecto global sobre los beneficios netos. Sin embargo, si el ACP permite que las empresas del bloque desplacen a las de los países excluidos del acuerdo en los respectivos mercados, aumentará los beneficios para todas las empresas, a expensas de las de los países que no son miembros del acuerdo (Freund y Ornelas, 2010).¹⁰

Levy (1997) obtiene también el resultado de que determinados grupos de interés se podrían oponer a la apertura multilateral del comercio, que encontraría apoyo de no haberse concertado un ACP, en la hipótesis de un votante en la mediana. Este autor muestra que un acuerdo bilateral puede ofrecer ingentes beneficios a los principales agentes del país, lo que les induciría a no apoyar un acuerdo multilateral, que sería, pues, bloqueado. Tal cosa podría ocurrir, por ejemplo, si los dos países tienen una dotación de factores similar, de forma que un volumen importante del comercio que se lleva a cabo en el marco del acuerdo es un comercio intrasectorial, con efectos redistributivos limitados. El avance hacia una apertura multilateral alteraría los precios internos de los factores, creando ganadores y perdedores y añadiendo solamente beneficios reducidos derivados de la mayor variedad o especialización basadas en la ventaja comparativa. En ese caso, el votante en la mediana se opondría a ello y el acuerdo sería un obstáculo a la apertura multilateral del comercio.

En parte, algunos ACP pueden concertarse para conseguir objetivos de índole no económica, como el entendimiento y la reconciliación entre antiguos enemigos (por ejemplo, Francia y Alemania) o entre países con antiguos vínculos coloniales (Schiff y Winters, 1998). Como se examina en la sección C, algunos autores sostienen que estos objetivos no económicos pueden inducir a los países miembros a oponerse a una mayor apertura multilateral del comercio. En un modelo de Limão (2007), los acuerdos permiten a los países asociados conseguir una cooperación mutua sobre la cuestión no comercial, utilizando los aranceles preferenciales como elementos de negociación. La perspectiva de que se desvanezca esta posibilidad a través de la apertura multilateral del comercio puede llevar a los países a no apoyar un enfoque global.¹¹

Los ACP pueden también incrementar los costos de ajuste asociados con la apertura multilateral del comercio cuando las empresas tienen que hacer inversiones irreversibles en sectores específicos para producir. Como pone de manifiesto McLaren (2002), en esa situación, los beneficios *ex post* de las reducciones multilaterales pueden ser escasos en comparación con los derivados de la apertura preferencial

del comercio, y esta última resulta equilibrada. La razón es la siguiente: si las empresas esperan que se produzca una apertura mundial del comercio, invertirán en sectores en los que tienen ventajas comparativas, y en consecuencia todos los países estarán muy especializados. En esta situación, los beneficios *ex ante* de la apertura multilateral del comercio se materializarán, de manera que es probable que tenga lugar la apertura. En cambio, si las empresas esperan que se firme un ACP, invertirán en productos en los que los países excluidos tienen una ventaja comparativa, porque los aranceles exteriores harán que esos productos sean caros. Por razones similares, las empresas de los países excluidos invertirán en productos en los que los miembros del acuerdo tienen una ventaja comparativa. A medida que cada país miembro del acuerdo pase a ser más especializado en relación con los restantes miembros, y menos especializado en relación con los países no miembros, los beneficios de la apertura mundial del comercio se reducirán. Como explica McLaren (2002), el regionalismo consiguiente es “insidioso” porque es un resultado inferior para todos los participantes y tiene lugar únicamente porque fomenta inversiones irreversibles que reducen el valor de la apertura multilateral del comercio.

Por último, la oposición a una mayor apertura arancelaria multilateral por parte de miembros de ACP puede proceder de países excluidos. La lógica es la siguiente: si los miembros del acuerdo reducen sus aranceles exteriores por razones de economía política después de firmar un acuerdo, éste podría impulsar el comercio de todo tipo. Como afirma Ornelas (2005b), los países no miembros se benefician de tales acuerdos al aumentar su acceso a los mercados de los países miembros sin tener que reducir sus propios aranceles, como se les exigiría en un acuerdo multilateral. Así, los no miembros pueden oponerse a la apertura multilateral del comercio, que apoyarían en caso de no haberse concertado el acuerdo.¹²

El examen de la bibliografía indica, pues, que el efecto del regionalismo sobre las perspectivas de apertura multilateral del comercio depende de varios factores. Los resultados dependen de cuánto ganarían con la concertación de un acuerdo preferencial los miembros y no miembros del mismo y cuánto perderían con la apertura multilateral del comercio, así como de la importancia de las consideraciones de economía política en la formulación de las políticas y de la cuantía de los efectos de bloqueo de la apertura preferencial del comercio. Los resultados dependen también de si el regionalismo es o no abierto (Yi, 1996), de que existan diferencias en las dotaciones o los costos (Saggi y Yildiz, 2009); de las normas del sistema multilateral de comercio (Bagwell y Staiger, 1999; Saggi y Yildiz, 2009); y de las limitaciones formales de aplicación (Bagwell y Staiger, 1997a; 1997b).

(b) Pruebas sobre los efectos sistémicos del regionalismo

Cuando la teoría no es concluyente, lo más natural es recurrir a los datos empíricos. Un primer conjunto de publicaciones comprueba si los aranceles NMF y los aranceles preferenciales se complementan o se sustituyen entre sí.¹³ Como se analiza en la sección C, los resultados son distintos para los países en desarrollo y los países desarrollados. Mientras que en el caso de los países en desarrollo los ACP parecen reducir los aranceles exteriores, en los países desarrollados parecen aumentarlos. La mayor parte de los

estudios no distinguen entre los aranceles NMF que han sido negociados a nivel multilateral y las reducciones arancelarias unilaterales.¹⁴ A este respecto, son excepciones notables Limão (2006) y Karacaovali y Limão (2008), que consideran explícitamente el efecto de la apertura preferencial del comercio sobre la apertura multilateral del comercio en los Estados Unidos y en la Unión Europea, respectivamente, durante la Ronda Uruguay.¹⁵

Otro conjunto de publicaciones estudian la orrelación entre la concertación de ACP y el multilateralismo. Un ejemplo de regionalismo que promueve la apertura multilateral del comercio muy utilizado es la conversión de los Estados Unidos -defensor durante muchos años del multilateralismo al regionalismo en el decenio de 1990 y la consiguiente revitalización de las negociaciones de la Ronda Uruguay (Bergsten y Schott, 1997).¹⁶ Mansfield y Reinhardt (2003) observan que en el curso de las negociaciones multilaterales se suscriben más ACP que en otros momentos y consideran que ello indica que el multilateralismo promueve los acuerdos comerciales regionales como instrumentos para conseguir poder de negociación en el régimen multilateral (presionando a los países no miembros de los acuerdos a abrir sus mercados o huir de los beneficiarios sin contrapartida).

Un problema general que plantea la vinculación de los acuerdos comerciales regionales con las rondas comerciales multilaterales es que éstas son acontecimientos muy infrecuentes. Además, la práctica de las rondas comerciales multilaterales es la negociación de la apertura multilateral con hipótesis más o menos ambiciosas de apertura del comercio, pero no la opción de una apertura multilateral plena o ninguna apertura. En consecuencia, es imposible comprobar directamente si los ACP reducen la probabilidad de concertar acuerdos de apertura multilateral del comercio (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2007).

Pueden encontrarse datos circunstanciales que avalan la hipótesis de que los ACP facilitan la apertura multilateral del comercio y la hipótesis contraria.¹⁷ Por una parte, hay datos que indican que los acuerdos refuerzan el incentivo de los países excluidos para situarse en el frente multilateral con el fin de evitar la desviación del comercio. Un argumento en el mismo sentido es que las tres últimas rondas de negociaciones comerciales multilaterales han comenzado en un momento de gran ímpetu de la integración regional, lo cual se considera a veces como prueba de una relación estrecha entre ambos procesos. Además, el costo de la superposición de ACP puede llevar a racionalizar el sistema -como en el caso del sistema paneuropeo de acumulación- o a recurrir al sistema multilateral, como en el caso del Acuerdo sobre Tecnología de la Información de la OMC.¹⁸

Por otra parte, se ha dicho que la preocupación por la erosión de las preferencias ha contribuido al estancamiento de las negociaciones multilaterales y que, de hecho, se ha reflejado en una disminución de la apertura multilateral del comercio (véase, por ejemplo, Curtis y Vastine (1971)). Además, también hay pruebas de que la participación en negociaciones regionales puede paralizar el proceso de apertura multilateral del comercio al distraer recursos de las negociaciones multilaterales (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2007).

2. Las disposiciones de los ACP encaminadas a una integración profunda y el sistema multilateral de comercio

Aunque la literatura sobre los efectos sistémicos de los aranceles preferenciales es abundante y muy activa, hasta la fecha no ha habido mucha investigación sobre los efectos sistémicos de otras disposiciones encaminadas a una integración "profunda". Los resultados disponibles parecen indicar que en algunas esferas de integración profunda -como la de los obstáculos técnicos al comercio (OTC)- la reglamentación multilateral tal vez no sea óptima desde el punto de vista económico o factible desde el punto de vista político. No obstante, como la integración profunda tiene a menudo lugar en régimen NMF, tal vez esa reglamentación sea menos necesaria. En realidad, en los estudios realizados se ha identificado una serie de mecanismos mediante los cuales la integración profunda apoya "automáticamente" una mayor apertura, o por lo menos no tiene efectos estáticos negativos en el sistema multilateral de comercio.

(a) La integración profunda tiene con frecuencia carácter no discriminatorio

Por su misma naturaleza, algunas disposiciones de integración profunda se hacen *de facto* extensivas a países no miembros por estar incluidas en marcos normativos más amplios aplicables a todos. Cabe citar como ejemplo la apertura del comercio de servicios. Los obstáculos al comercio de servicios son por lo general medidas normativas "dentro de las fronteras". Aun cuando algunos obstáculos al comercio de servicios podrían en la práctica aplicarse de manera diferenciada según el país de origen de los proveedores (por ejemplo, las restricciones al movimiento de personas físicas, las restricciones a la participación de capital extranjero o la selección de la inversión extranjera directa), se espera que la supresión o mitigación de obstáculos como resultado de un ACP se haga *de facto* extensiva a países no parte. Tiene también absoluto sentido desde el punto de vista económico y puede limitar posibles distorsiones económicas resultantes de ACP sobre el comercio de servicios.¹⁹

Las pruebas parecen indicar que en ciertos casos se otorga trato preferencial a las partes en el ACP, pero resulta difícil hacer el debido análisis por falta de información completa sobre el trato aplicado por los países a los servicios y a los proveedores de servicios de sus interlocutores comerciales. Ello se complica por el hecho de que en el análisis del trato no discriminatorio en la esfera de los servicios habría que tener en cuenta no sólo el trato especificado en las leyes y reglamentos sino también el trato aplicado *de facto*: por ejemplo, qué proveedores reciben licencias de explotación, cuyo número está a veces limitado. Por otra parte, dada la importancia para los proveedores de la ventaja de ser el primero en tomar la iniciativa en una serie de sectores de servicios²⁰, lo que importa es si se aplica a todos los proveedores de diferentes orígenes trato no preferencial desde el momento en que tiene lugar la apertura del comercio. Aunque es muy posible que sea esto lo que ocurre la mayoría de las veces, falta información.

El hecho de que los compromisos en la esfera de los servicios contraídos en el marco de los ACP puedan ser no

discriminatorios parece indicar también que todo obstáculo técnico o económico a la extensión multilateral de los compromisos en el marco de ACP como parte de la Ronda de Doha sería limitado. Cabe esperar que los compromisos preferenciales contraídos por varios Miembros de la OMC queden comprendidos en las ofertas condicionales de esos Miembros y den impulso a las negociaciones sobre los servicios en el marco de la Ronda de Doha. No ocurre así en las ofertas actuales -en su mayor parte presentadas en 2005-, lo que parece indicar que intervienen otros factores, ya sea en el marco de las negociaciones de Doha o a nivel interno. Uno de esos factores puede ser que, en el contexto del número creciente de acuerdos comerciales preferenciales en los últimos años, algunos países tal vez deseen conservar cierta ventaja para sus negociaciones en el marco de ACP, en las que los compromisos que van más allá del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (compromisos AGCS+) forman parte de las transacciones globales entre las partes (por ejemplo, para obtener a cambio acceso preferencial en las mercancías), aun cuando el resultado global sea menos importante desde el punto de vista económico que el que pueda tener la Ronda de Doha, incluso para esas partes en ACP.

Otro factor que hay que considerar es que en la esfera de los servicios las normas de origen no tienen el mismo potencial de distorsión que en la esfera de las mercancías. En los ACP las normas de origen en la esfera de los servicios suelen ser liberales, a tenor del párrafo 6 del artículo V del AGCS²¹, aunque hay algunas excepciones.²² Ello reduce la magnitud del "efecto maraña" (véase la sección C).

En lo que se refiere al modo 1 (suministro transfronterizo), los ACP se centran por lo general en la presencia territorial del proveedor más que en su nacionalidad o en el origen del servicio, y se consideran originarios los servicios prestados por entidades situadas en una nación parte en el ACP. Con respecto al modo 2 (consumo en el extranjero), tampoco es importante la nacionalidad del proveedor; lo importante es el territorio en el que se presta y se consume el servicio. En cuanto al modo 3 (presencia comercial), las normas de origen suelen conferir la condición de originarias a las empresas que realizan "operaciones comerciales sustantivas" en la región abarcada por el ACP, independientemente de la nacionalidad de los propietarios de las empresas. En otras palabras, el único requisito es establecer una presencia legal y realizar cierto grado de actividad comercial en uno de los miembros del ACP.²³

En otras esferas, como en los acuerdos de reconocimiento mutuo (ARM) de los resultados de las pruebas, no existen normas de origen. Si dos naciones -por ejemplo, los Estados Unidos y Singapur- firman un acuerdo por el que los Estados Unidos aceptan productos probados en laboratorios singapurenses, independientemente de su origen, Singapur puede convertirse en un centro regional para la realización de pruebas y evaluaciones de la conformidad. Los países vecinos podrán llevar sus productos allí para obtener la certificación antes de exportarlos a los Estados Unidos. La falta de normas de origen multilateraliza automáticamente el ARM bilateral en materia de pruebas, lo que reduce el "efecto maraña" (Baldwin *et al.*, 2009).

Las disposiciones sobre política de competencia de los ACP se caracterizan también principalmente por la no discriminación (Teh, 2009; Dawar y Holmes, 2010). Las disciplinas sobre competencia suelen operar a través de la

utilización de reglamentaciones internas. Aunque no es imposible que esas reglamentaciones se adapten para favorecer a las empresas originarias de los miembros del ACP, sería costoso hacerlo y la dificultad sería aún mayor a medida que aumentara el número de ACP de los que un país fuera signatario. La transparencia y, en particular, la obligación de publicar las leyes de promoción de la competencia suministrarán información de la que podrán disponer (simultáneamente) tanto los países miembros del ACP como los que no lo sean. Las obligaciones sustantivas establecidas en los capítulos sobre política de competencia de los ACP suelen incluir la aplicación de la legislación sobre competencia o el establecimiento de una autoridad en la materia. En la medida en que la aplicación de la legislación sobre competencia en un país reduzca el poder de mercado de las empresas nacionales, mejorarán las perspectivas de las empresas extranjeras, pertenezcan o no a un país parte en el ACP. La aplicación de las obligaciones en materia de competencia brinda también oportunidades a nuevos participantes extranjeros (sean o no miembros del ACP) de competir con las empresas nacionales.

Por otra parte, las disposiciones en materia de competencia tienen efectos positivos, en particular si figuran en acuerdos regionales (Dawar y Holmes, 2010). El establecimiento de un organismo regional sobre competencia puede dar lugar a economías de escala. Aun en el caso de que no se establezca un organismo centralizado, el intercambio de información y la cooperación entre las autoridades encargadas de la aplicación de la legislación pueden reportar beneficios. La adopción, ante una conducta anticompetitiva, de medidas por parte de una autoridad encargada de la competencia en un miembro del ACP puede tener efectos de demostración en otras jurisdicciones. Finalmente, la existencia de más normas y prácticas comunes sobre competencia en el marco del ACP evitará el arbitraje reglamentario cuando las empresas se establezcan en una jurisdicción abarcada por el ACP con una política de competencia relativamente débil.

Por último, los ACP pueden hacer referencia directa a las normas de la OMC. Lesser (2007) sostiene que en la mayoría de las disposiciones sobre obstáculos técnicos al comercio (OTC) contenidas en los ACP firmados después de 1995 se reafirman los derechos y las obligaciones de las partes en el marco del Acuerdo OTC de la OMC y se hace referencia a sus objetivos. Por otra parte, la mayoría de los compromisos de transparencia incluidos en los ACP son de carácter similar a los contenidos en el Acuerdo OTC de la OMC. Además, las disposiciones que exigen que las partes den una explicación en caso de no reconocer medidas y mecanismos relacionados con normas que apoyen una mayor cooperación entre las partes (por ejemplo, asistencia técnica o normalización conjunta) pueden, de hecho, contribuir a la aplicación del Acuerdo OTC de la OMC, y mejorar esa aplicación, apoyando de esa manera el sistema multilateral de comercio.

(b) En los ACP se encuentran varios mecanismos que apoyan una mayor liberalización

En primer lugar, los ACP pueden incluir cláusulas NMF con respecto a países "no parte". En esas cláusulas se estipula la extensión a las actuales partes en el ACP de preferencias o concesiones que los países miembros puedan haber otorgado anteriormente o puedan otorgar en el futuro a terceros países.²⁴ En el caso de los servicios y de la contratación pública, por ejemplo, esas disposiciones

Recuadro E.1: Disposiciones sobre inversión contenidas en acuerdos internacionales: ¿existe la posibilidad de que se discrimine a terceros?

El proceso de apertura gradual de la inversión extranjera directa (IED) ha sido el resultado de un proceso de múltiples niveles que ha combinado una apertura autónoma de la inversión en régimen NMF, compromisos contraídos en el contexto de tratados bilaterales sobre inversiones (más de 2.700 hasta la fecha)²⁵ y, más recientemente, compromisos contraídos en el marco de ACP. A pesar de la mejora de las disposiciones sobre inversión contenidas en los ACP, la inversión se sigue rigiendo sobre todo por tratados bilaterales sobre inversiones (TBI).

En los ACP se suelen incluir disposiciones sobre inversión para promover las corrientes de inversión entre los países miembros. Algunas disposiciones están claramente encaminadas a proteger a los inversores sin aumentar los obstáculos a la inversión procedente de terceros países (Baccini y Dür, 2010). Los capítulos de los ACP sobre las inversiones incluyen por lo general normas de trato absolutas que otorgan un nivel mínimo de protección a los inversores. En muchos casos reflejan la situación real de la legislación nacional relativa a las IED y el nivel de compromiso logrado en anteriores TBI. Las disposiciones relativas a la protección de las inversiones se incluyen directamente en el texto del acuerdo, como en el caso de los acuerdos firmados por los Estados Unidos, o se mencionan indirectamente en acuerdos en los que se dispone que los inversores deberán ser tratados de conformidad con el derecho internacional consuetudinario (Kotschwar, 2009).

Se ha señalado, sin embargo, que el establecimiento de un ACP puede ser fuente de discriminación en la esfera de la inversión, al poner a posibles inversores de países excluidos en situación de desventaja frente a los inversores de los países miembros. Esto puede ocurrir por dos vías: una directa y otra indirecta (Baccini y Dür, 2010). En primer lugar, la discriminación en materia de inversión puede ser resultado directo de la inclusión de disposiciones que abran a la inversión determinados sectores únicamente con carácter preferencial. Todos los ACP incluyen normas de trato relativas: trato NMF y trato nacional.²⁶ Los ACP más recientes, incluidos los firmados por los Estados Unidos y los concluidos entre países asiáticos, tienden a otorgar trato NMF y trato nacional (TN) durante todas las etapas de la inversión (anteriores y posteriores al establecimiento).²⁷ Las normas de trato relativas pueden dar una ventaja competitiva a los inversores de países miembros frente a los inversores de países no miembros, especialmente en el sector de los servicios. Por ejemplo, en el ACP entre Australia y los Estados Unidos se mitigan las prescripciones sobre selección de la IED por el Gobierno en el caso de las empresas estadounidenses que invierten en Australia (Baccini y Dür, 2010).

En segundo lugar, la discriminación puede ser un resultado indirecto de las reducciones arancelarias discriminatorias. Supóngase que empresas de los países A y B realizan IED orientada al mercado en el país C. Se abastecen de insumos en el mercado interno y los exportan al país C con aplicación del arancel NMF_C. Un ACP entre A y C que elimina los aranceles aplicados a los insumos intermedios procedentes de A creará una discriminación en materia de inversión al colocar a los inversores del país B en situación de desventaja competitiva. No obstante, las pruebas empíricas sobre la incidencia real de esa discriminación son muy escasas.

La magnitud de la posible discriminación en materia de inversión depende también de las normas de origen contenidas en el ACP. Por ejemplo, las normas de origen liberales en el sector de los servicios reducen los aspectos discriminatorios de las disposiciones sobre inversión para los proveedores de servicios. No obstante, el rigor de las normas de origen con respecto a la inversión varía considerablemente entre los distintos ACP (Baccini y Dür, 2010). Además, hay que tener en cuenta la relación existente entre las disposiciones contenidas en los ACP y las contenidas en los tratados bilaterales sobre inversiones (TBI).

Los TBI tratan tradicionalmente de la protección de la inversión ya establecida en el país anfitrión (DiMascio y Pauwelyn, 2008) y garantizan el pago de una compensación en caso de expropiación y la repatriación de beneficios. En los primeros TBI lo importante para los gobiernos de los países anfitriones era la flexibilidad para diferenciar entre gobiernos nacionales y gobiernos extranjeros más que entre inversores extranjeros. No obstante, el país anfitrión podía desear ejercer una labor de selección con respecto a la admisión de inversores extranjeros, y las condiciones de esa admisión, en el marco de sus políticas de promoción de las inversiones nacionales. Por ejemplo, podía querer ofrecer incentivos a la inversión únicamente a determinados inversores extranjeros, con carácter discriminatorio. A pesar de que en los TBI recientes se han mejorado las normas de trato absolutas, la mayoría de ellos no cubren aún la etapa previa al establecimiento o entrada de las inversiones y sólo otorgan TN y/o trato NMF una vez han entrado las inversiones en el país. Por ello, y también porque no abarcan las reducciones arancelarias, Baccini y Dür (2010) sostienen que no es muy probable que los TBI reduzcan el potencial de discriminación de los ACP en la esfera de la inversión.

Cabe señalar que la discriminación en materia de inversión no implica necesariamente una reducción de las entradas en los países miembros de IED procedente de los países excluidos. La discriminación arancelaria puede dar lugar a IED encaminada a soslayar los aranceles (es decir, el establecimiento de instalaciones de producción en un país miembro mediante IED con el fin de eludir un arancel). Sin embargo, en estudios en los que se llega a la conclusión de que los ACP atraen IED de terceros países, como el de Velde y Bezemer (2006), no hay pruebas de que esos acuerdos no fomenten la discriminación en la esfera de la inversión.

garantizan que, si en el futuro se contrajeran compromisos más ventajosos con respecto a otros países no miembros, esas mayores ventajas se harían también extensivas a las partes en el ACP (Fink y Molinuevo, 2008). Muchas disposiciones sobre contratación contenidas en ACP exigen garantías con respecto al otorgamiento de trato NMF a terceros, con el fin de limitar la medida en que la contratación preferencial pueda quedar socavada por subsiguientes ACP (Baldwin *et al.*, 2009).²⁸

En segundo lugar, hay una tendencia a la repetición en los ACP de las normas sobre apertura del comercio en razón de que se utilizan a menudo modelos para esos acuerdos. Cabe citar como ejemplo la difusión de disposiciones sobre competencia en la esfera de las telecomunicaciones del estilo de la del TLCAN. Baldwin *et al.* (2009) sostienen que el gran número de países que han incluido esa disposición en ACP parece indicar que se está convirtiendo progresivamente en una norma. Sostienen asimismo que la armonización hasta llegar a un régimen normativo único, con inclusión de un conjunto común de normas que los gobiernos apliquen a las empresas privadas en muchos países, tiende a fomentar la competencia y el comercio y no puede considerarse preferencial.

Las disposiciones del TLCAN en la esfera de la inversión, en particular las prescripciones sobre resultados, es otro ejemplo. Esas disposiciones se han extendido a América Latina y más allá. Quince países han convenido en no aplicar nunca prescripciones sobre resultados a los inversores extranjeros de ninguna jurisdicción. Otros 36 países se han comprometido a renunciar a la aplicación de esas prescripciones, aunque sólo en el caso de los inversores del Canadá y los Estados Unidos (Baldwin *et al.*, 2009).

Asimismo, como aducen Anderson *et al.* (2010), "las disposiciones sobre contratación pública de los acuerdos comerciales regionales (ACR) han hecho que sea factible que haya un importante aumento del número de signatarios del Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) en caso de que las partes en dichos acuerdos decidan dar ese paso".

En tercer lugar, también en el caso de las disposiciones sobre integración profunda podría haber efectos "dominó" (Baldwin, 1993) que parecen indicar la progresiva extensión del acceso preferencial a los mercados. Considérese el ejemplo del ACP. Con la ampliación de la UE de 15 a 25 miembros, los signatarios del ACP no pertenecientes a la UE empezaron a encontrar más competencia en la esfera de la contratación pública tanto en los 15 anteriores miembros de la UE (de los 10 nuevos) como en los 10 nuevos miembros de la UE (de los 15 anteriores). Como reacción a esa forma de desviación del comercio, los signatarios del ACP no pertenecientes a la UE empezaron a presionar a los nuevos miembros de la UE para que se adhirieran al ACP.²⁹ Pueden observarse efectos "dominó" parecidos en todos los casos en que países excluidos de un ACP se encuentran en condiciones de adoptar disposiciones similares a las adoptadas por los países miembros de ese acuerdo para evitar la desviación del comercio. La aplicación por los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) de normas sobre política de competencia semejantes a las de los países de la UE puede interpretarse como una manera de asegurarse de que las empresas de los países de la AELC no se encuentren en situación de desventaja competitiva frente a las empresas de la Unión Europea (Baldwin *et al.*, 2009).

(c) Efectos de la producción compartida a nivel mundial

La fragmentación internacional de la producción puede alterar las fuerzas politicoeconómicas en favor de la adopción de medidas arancelarias y no arancelarias menos discriminatorias y más compatibles con los principios del sistema multilateral de comercio. Cabe explicar la lógica subyacente con el ejemplo del Sistema paneuropeo de acumulación de origen (PECS) (Baldwin *et al.*, 2009).

A partir de los años noventa, las empresas de los países de la UE empezaron a trasladar etapas de producción que requerían una gran utilización de mano de obra a países vecinos con salarios bajos. Al mismo tiempo, la Unión Europea concluyó acuerdos bilaterales con una serie de países de Europa Central y Oriental y del Sur del Mediterráneo. Esos acuerdos contenían normas de origen no armonizadas que daban lugar a un "efecto maraña" que restringía la capacidad de las empresas para abastecerse de productos intermedios recurriendo a la fuente más barata (Gasiorek *et al.*, 2009).

Por otra parte, la reducción de la producción en la Unión Europea, debida también a la competencia de países asiáticos emergentes, como China, disminuyó el número y la influencia política de los productores de insumos intermedios establecidos en la UE que se beneficiaban de los efectos proteccionistas de la "maraña" de acuerdos. Así pues, las fuerzas politicoeconómicas se mostraron partidarias de armonizar las normas de origen de los distintos ACP, para evitar el costo de diferentes requisitos administrativos, y de permitir la acumulación diagonal (es decir, permitir que los productores de la UE de productos acabados se abastecieran de insumos en un conjunto más amplio de países sin temor a que sus productos perdieran la condición de originarios). Ello se logró con la firma del PECS en 1997.³⁰

La fragmentación internacional de la producción puede también impulsar la integración profunda y la extensión multilateral de las disposiciones correspondientes. Es posible encontrar ejemplos en las esferas de los obstáculos técnicos al comercio (OTC), la apertura de los mercados al comercio de servicios y la presencia de medidas comerciales especiales en los compromisos comerciales (Baldwin *et al.*, 2009). Con respecto a los OTC, la fragmentación de la producción puede contribuir a explicar la adopción de normas internacionales, por lo menos en lo que se refiere a piezas y componentes, en sectores caracterizados por fuentes de abastecimiento mundiales (por ejemplo, el de la electrónica). En cuanto a la apertura de los mercados al comercio de servicios, es probable que la externalización cree un incentivo para que los países apliquen normas internacionales para mejorar la competitividad de sus exportadores y aumentar el atractivo de sus mercados de servicios para los inversores extranjeros.

Por último, la fragmentación de la producción puede aumentar el apoyo a nuevas normas multilaterales sobre medidas comerciales especiales -por ejemplo, medidas de salvaguardia, antidumping y compensatorias- en los compromisos comerciales. Cuando las empresas practican la externalización, prefieren normas que disuadan de la imposición de medidas comerciales especiales en tantas relaciones comerciales bilaterales como sea posible, en vez de en una cualquiera. Es la razón de que los productores

Recuadro E.2: Aumento de la compatibilidad de las normas de origen con el sistema multilateral de comercio

En el presente informe se ha aducido que es probable que las normas de origen aumenten el "efecto maraña" de los ACP. En vista de ese efecto desfavorable, diversos autores se han mostrado partidarios de reformar las normas de origen de manera que sean más transparentes y compatibles con los principios del sistema multilateral de comercio (véase, por ejemplo, Cadot y de Melo, 2007).³¹ En este recuadro se examina el sistema de "límites y convergencia" propuesto por Estevadeordal *et al.* (2009a) y apoyado por Baldwin y Thornton (2008), basado en los dos conceptos de "multilateralización" y "convergencia".

Se entiende por "multilateralización" de las normas de origen el establecimiento de normas multilaterales que limiten el carácter restrictivo y la complejidad de las normas de origen contenidas en los ACP (Estevadeordal *et al.*, 2009a). Según los autores, esas normas garantizarían que "por lo menos los métodos de producción admisibles en un determinado sector se mantuvieran relativamente similares en los distintos mercados de exportación". En su opinión, lo ideal sería que esa multilateralización fuera acompañada de "convergencia", consistente en la "unificación de los múltiples ACP existentes -que se superponen- en una sola zona de acumulación con una nueva lista, única, de normas de origen", al igual que en el PECS.

El sistema de "límites y convergencia" propuesto aumentaría la transparencia (que es uno de los principios fundamentales del sistema multilateral de comercio). Por otra parte, podría estar sujeto a disciplina en el marco de la OMC. Estevadeordal *et al.* (2009a) sugieren que las normas de origen no preferenciales actualmente objeto de negociación en la OMC podrían servir de punto de referencia global con el que comparar el nivel global de restricción de las normas de origen de un determinado ACP. Sería análogo a la restricción impuesta en el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) con respecto al arancel exterior de una unión aduanera, que lo limita al promedio de los aranceles anteriormente aplicados por los miembros (Baldwin y Thornton, 2008). Esto constituye otra razón de peso para concluir las prolongadas negociaciones en la OMC sobre las normas de origen no preferenciales.

El motivo de emparejar convergencia y límites es el siguiente: las zonas de acumulación grandes aumentan el comercio, especialmente entre los países radiales (véase la sección C). No obstante, el carácter restrictivo observado en las normas de origen está relacionado positivamente con el tamaño de la zona de acumulación, medido como el PIB global de los miembros (Estevadeordal *et al.*, 2009b). Por consiguiente, las zonas de acumulación grandes acabarían con normas de origen muy restrictivas que servirían para aislar la producción en cada zona, aumentar la desviación del comercio y reducir la eficiencia global. La desviación del comercio a terceros países justifica la intervención de la OMC mediante intentos de multilateralización encaminados a limitar el nivel global de restricción de las normas de origen dentro de una determinada zona de acumulación.

apoyen que haya un conjunto común o similar de normas sobre la aplicación de medidas comerciales especiales (Baldwin *et al.*, 2009).

(d) Relación entre los sistemas de solución de diferencias de la OMC y los de los ACP

Como se indicaba en la sección D, en la gran mayoría de los ACP se establece algún tipo de mecanismo de solución de diferencias. Porges (2010) presenta un panorama de los mecanismos de solución de diferencias contenidos en ACP. En opinión de la autora, esos mecanismos corresponden por lo general a uno de los tres tipos siguientes: i) mecanismos diplomáticos o políticos (por ejemplo, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)); ii) tribunales permanentes (por ejemplo, la Unión Europea y la Comunidad Andina); y iii) recurso a grupos *ad hoc* (por ejemplo, el TLCAN y otros ALC de los Estados Unidos, los ALC de la UE con Chile, la República de Corea y México, el mecanismo mejorado de solución de diferencias de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental, y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR)). En el estudio se indica que el modelo predominante de los mecanismos de solución de diferencias contenidos en los ACP es el recurso a grupos *ad hoc*. Ramírez Robles (2006), utiliza una clasificación ligeramente diferente; clasifica los mecanismos en: i) diplomáticos; ii)

cuasijudiciales; y iii) "híbridos" (es decir, mecanismos que tienen características de ambos modelos).

En los estudios sobre el comercio se ha prestado gran atención a la relación existente entre los mecanismos de solución de diferencias de la OMC y los de los ACP; algunos autores han advertido de los posibles riesgos de que coexistan mecanismos de solución de diferencias de distintos niveles (multilateral, regional y bilateral) que puedan tener jurisdicciones superpuestas. En esta subsección se describe en primer lugar cómo pueden superponerse las jurisdicciones de los sistemas de solución de diferencias de la OMC y los de los ACP. A continuación, se examinan las preocupaciones que se han planteado y las recomendaciones que se han hecho para reducir los riesgos de conflicto y se hace un examen de unas cuantas diferencias de la OMC en las que se ha planteado la cuestión de la relación entre el sistema de solución de diferencias de la OMC y el mecanismo de solución de diferencias de un ACP. Por último, se presentan datos sobre la utilización del sistema de solución de diferencias de la OMC por Miembros que son parte en un ACP.

(i) Jurisdicciones superpuestas

En el párrafo 1 del artículo 23 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD) de la OMC se establece lo

siguiente: "Cuando traten de reparar el incumplimiento de obligaciones u otro tipo de anulación o menoscabo de las ventajas resultantes de los acuerdos abarcados, o un impedimento al logro de cualquiera de los objetivos de los acuerdos abarcados, los Miembros recurrirán a las normas y procedimientos del presente Entendimiento, que deberán acatar." El Órgano de Apelación ha explicado que "el párrafo 1 del artículo 23 establece la obligación fundamental de los Miembros de la OMC de recurrir a las normas y procedimientos del ESD cuando traten de reparar el incumplimiento de los acuerdos abarcados" y "establece que el sistema de solución de diferencias de la OMC es el foro exclusivo para resolver dichas diferencias"³² (Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos/Canadá – Mantenimiento de la suspensión*, párrafo 371).

Podrá recurrirse al sistema de solución de diferencias de la OMC cuando un Miembro de la Organización considere que cualesquiera ventajas resultantes para él directa o indirectamente de los acuerdos abarcados se hallan menoscabadas por medidas adoptadas por otro Miembro. Así pues, en principio, un Miembro de la OMC no podrá recurrir al sistema de solución de diferencias de la Organización para tratar de resolver una presunta infracción de una obligación establecida en un ACP.³³ La posibilidad de que existan jurisdicciones superpuestas surge cuando una cuestión está reglamentada tanto en la OMC como en el ACP. Porges (2010) observa que "casi todos los ACP se superponen con el Acuerdo sobre la OMC, ya que tanto unos como otros exigen trato nacional y prohíben las restricciones cuantitativas del comercio. En realidad, muchos ACP se limitan a incorporar, por referencia, los artículos III y XI del GATT".

En los ACP se adoptan diferentes enfoques en cuanto a la manera de regular la relación entre sus respectivos mecanismos de solución de diferencias y el de la OMC. Porges (2010) identifica los cuatro enfoques siguientes. La mayoría de los ACP utilizan el enfoque de la elección, que permite a la parte que inicia la diferencia elegir entre el foro multilateral y el foro previsto en el correspondiente ACP. No obstante, una vez iniciada la diferencia en un foro, no se puede recurrir ya a la otra opción (ya sea el mecanismo previsto en el ACP o el mecanismo multilateral). (Véase, por ejemplo, el TLCAN y el ACP entre Colombia y la UE). El TLCAN contiene una disposición (el párrafo 4 del artículo 2005) con arreglo a la cual la parte demandada puede exigir que una diferencia relacionada con el medio ambiente se aborde a nivel regional, aun cuando la parte reclamante haya elegido inicialmente el foro multilateral. Esta disposición es objeto de una diferencia pendiente entre los Estados Unidos y México (que se examina *infra*). Un tercer enfoque, que se ha utilizado en muchos menos ACP, es establecer el mecanismo de solución de diferencias del ACP como foro exclusivo cuando la cuestión esté regulada en el ACP. En los ACP concluidos por la UE con México y Chile, respectivamente, se adopta el enfoque contrario, según el cual las diferencias relativas al incumplimiento de una obligación contenida en el ACP que sea equivalente en esencia a una obligación establecida en la OMC han de someterse a la OMC (Porges, 2010).

Hay muchos factores que pueden influir en la decisión de un país de presentar una diferencia en un foro en vez de otro cuando puede hacerlo. Horlick y Piérola (2007) examinan una lista de factores que pueden ser pertinentes, entre ellos los siguientes: tipo de medida impugnada, legislación

aplicable, cuestiones de legitimación, marco temporal del procedimiento, medidas de reparación disponibles y posibilidad de que otros países participen en la diferencia como terceros. Según Horlick y Piérola (2007), "para adoptar una decisión prudente con respecto a la elección del foro apropiado es preciso sopesar cuidadosamente todos esos factores teniendo en cuenta las necesidades y objetivos del reclamante".

(ii) Preocupaciones sobre la coexistencia del sistema de solución de diferencias de la OMC y los mecanismos de solución de diferencias de los ACP

Las preocupaciones expuestas con respecto a la coexistencia del sistema de solución de diferencias de la OMC y el número cada vez mayor de mecanismos de solución de diferencias establecidos en ACP giran en torno a dos conjuntos de cuestiones. El primero se deriva de la opinión de que la proliferación de mecanismos de solución de diferencias de ACP puede socavar la condición de bien público del sistema de solución de diferencias de la OMC. Los que mantienen esa opinión consideran que el sistema de solución de diferencias de la OMC tiene externalidades positivas para los Miembros que no son parte en una determinada diferencia.

Drahos (2005), por ejemplo, observa que la interpretación de los Acuerdos de la OMC da una mayor certidumbre a las normas de la Organización. Observa asimismo que cuando un Miembro demandado pone una medida infractora en conformidad con sus obligaciones en el marco de la OMC ello beneficia en general a todos los Miembros debido al principio de trato NMF. Así pues, Drahos (2005) propone que, cuando una diferencia se refiera a una cuestión regulada tanto en la OMC como en un ACP, se someta a la OMC. Davey y Sapir (2009) adoptan un enfoque diferente y proponen que la OMC exija que los Miembros que no sean parte en un ACP puedan participar como terceros en el foro de solución de diferencias de ese ACP.

El otro conjunto de cuestiones se refiere a la posibilidad de que una diferencia se plantee tanto en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC como en el del ACP. Lo que preocupa en este caso es la ineficiencia de mantener dos litigios por cuestiones similares y, lo que es más importante, si es equitativo que la parte demandada tenga que defenderse en dos foros (véase Kwak y Marceau, 2006). Preocupa asimismo que se pueda dar la situación -más grave- de que los foros de la OMC y el ACP emitan paralela o consecutivamente decisiones que estén en conflicto. Un modo de reducir los riesgos de que eso ocurra es establecer en los ACP cláusulas jurisdiccionales más estrictas que impidan que una diferencia se plantee en dos foros o que se someta a la OMC una diferencia sobre una cuestión regulada en el ACP (Marceau y Wyatt, 2010). No obstante, se plantea la cuestión de la medida en que esas cláusulas obligarían a los órganos decisorios de la OMC.

En el otro extremo, existe el riesgo de que pueda reducirse gradualmente la jurisdicción de la OMC. Por el momento, parece que son pocos los ACP que impiden completamente el acceso al mecanismo de solución de diferencias de la OMC; más bien se deja la elección del foro a la parte reclamante. Los datos que se examinan más adelante muestran que un número importante de diferencias entre

Miembros que son parte en un ACP se siguen sometiendo al sistema de solución de diferencias de la OMC. Algunos podrían contemplar también la posibilidad de que se introdujeran cambios en el Entendimiento sobre Solución de Diferencias de la OMC para regular la relación con los foros de solución de diferencias de los ACP. No obstante, los Miembros de la OMC no han adoptado ese enfoque en las negociaciones en curso para mejorar el Entendimiento sobre Solución de Diferencias.

En los estudios académicos se examinan otras soluciones más complejas que podrían reducir al mínimo los riesgos de conflictos y promover una mayor coherencia entre el sistema multilateral de solución de diferencias y los mecanismos de solución de diferencias de los ACP. Por ejemplo, se ha examinado la posibilidad de que, como requisito previo a la iniciación del procedimiento de solución de diferencias de la OMC, deba agotarse el procedimiento de solución de diferencias previsto en el ACP de que se trate (véase Kwak y Marceau, 2006). Otra sugerencia es crear un sistema de referencias preliminares de los sistemas de solución de diferencias de los ACP al sistema de solución de diferencias de la OMC cuando la cuestión se refiera a la interpretación de disposiciones de los Acuerdos de la OMC (Kuijper, 2010).

Los autores de algunos estudios se han referido también a varios principios de derecho internacional que podrían utilizarse para evitar o resolver conflictos entre jurisdicciones superpuestas.³⁴ El principio de *res judicata* o irrevocabilidad se refiere a situaciones en que una cuestión ha sido decidida por un órgano decisorio competente y ello impide que sea objeto de nuevos litigios. Por otra parte, con arreglo al principio *lis alibi pendens*, que se refiere a procedimientos paralelos, cuando una diferencia está pendiente en un foro no puede plantearse en otro. Ahora bien, para que esos principios sean aplicables, debe haber una "vinculación inextricable" entre los procedimientos, lo que suele entenderse como una identidad de las partes y de las cuestiones (Shany, 2005). Así pues, la aplicación de los principios puede evitarse en determinadas circunstancias.³⁵

Con arreglo al principio de cortesía o *forum non conveniens*, un órgano decisorio puede declinar ejercer su jurisdicción con respecto a una diferencia si considera que sería más apropiado que lo hiciera otro tribunal. La aplicabilidad de esos principios para resolver un posible conflicto de jurisdicción entre el sistema de solución de diferencias de la OMC y el mecanismo de solución de diferencias de un ACP es una cuestión que es objeto de considerable debate (véase Kwak y Marceau, 2006). La utilización del sistema de solución de diferencias de la OMC es un derecho de los Miembros; en virtud de las normas actuales, no tienen que pedir autorización para iniciar el proceso. Así pues, algunos considerarían que la aplicación de esos requisitos previos sólo podría realizarse mediante una modificación de las normas.

Como puede verse más adelante, sólo en unas cuantas diferencias se han planteado cuestiones sobre la relación entre el sistema de solución de diferencias de la OMC y los mecanismos de solución de diferencias previstos en ACP. Cabe señalar que, hasta la fecha, las preocupaciones sobre posibles conflictos no se han materializado en la medida en que algunos temían.³⁶ Ello no quiere decir que no sea importante reflexionar sobre las cuestiones que plantea la coexistencia del sistema multilateral de solución de diferencias y los mecanismos previstos en los ACP en esa esfera.

(iii) Cuestiones planteadas en diferencias sometidas a la OMC en relación con mecanismos de solución de diferencias previstos en ACP

Como antes se ha indicado, en unas cuantas diferencias examinadas en la OMC han surgido cuestiones acerca de la relación entre el sistema de solución de diferencias de la OMC y los mecanismos de solución de diferencias previstos en ACP. En el asunto *Argentina – Pollos*, la Argentina adujo que el hecho de que el Brasil hubiera impugnado antes las medidas antidumping en el foro del MERCOSUR constituía un impedimento legal para plantear la diferencia en la OMC. El Grupo Especial rechazó el argumento de la Argentina diciendo que no había "en el expediente pruebas de que el Brasil [hubiera] hecho una afirmación expresa de que no recurriría al procedimiento de solución de diferencias de la OMC respecto de medidas impugnadas previamente en el marco del MERCOSUR". Por otra parte, el Grupo Especial constató que:

"En particular, el hecho de que el Brasil haya preferido no invocar sus derechos en el marco de la solución de diferencias de la OMC después de otros procedimientos de solución de diferencias en el marco del MERCOSUR no significa, a nuestro juicio, que el Brasil haya renunciado de manera implícita a sus derechos en virtud del ESD. Esto se ve corroborado por el hecho de que el Protocolo de Brasilia, en cuyo marco el Brasil planteó asuntos previos ante el MERCOSUR, no impone restricción alguna al derecho del Brasil de recurrir posteriormente al procedimiento de solución de diferencias de la OMC respecto de la misma medida. Observamos que el Brasil firmó el Protocolo de Olivos en febrero de 2002. El artículo 1 del Protocolo de Olivos establece que una vez que una parte decida presentar un asunto en el marco de los foros de solución de controversias del MERCOSUR o de la OMC, esa parte no podrá presentar un asunto posterior respecto del mismo objeto en el otro foro. No obstante, el Protocolo de Olivos no modifica nuestra valoración dado que ese Protocolo aún no ha entrado en vigor y, en cualquier caso, no se aplica respecto de controversias ya decididas de conformidad con el Protocolo de Brasilia del MERCOSUR. En realidad, el hecho de que los miembros del MERCOSUR considerasen necesario adoptar el Protocolo de Olivos nos sugiere que reconocieron que (en ausencia de dicho Protocolo) un procedimiento de solución de controversias en el marco del MERCOSUR podía ser seguido de un procedimiento de solución de diferencias en la OMC respecto de la misma medida." (Informe del Grupo Especial, *Argentina – Pollos*, párrafo 7.38.)

Por otra parte, la Argentina adujo que si el Brasil tenía derecho a someter la diferencia a la OMC, "el Grupo Especial está entonces obligado a aplicar la resolución previa del MERCOSUR respecto de la medida impugnada en el

presente asunto", ya que "la resolución anterior del MERCOSUR es parte del marco normativo que ha de aplicar el Grupo Especial como resultado del párrafo 3 c) del artículo 31 de la Convención de Viena". El Grupo Especial rechazó también ese argumento y explicó sus razones para hacerlo de la siguiente manera:

"En lugar de ocuparse de la interpretación de los Acuerdos de la OMC, la Argentina en realidad alega que la resolución anterior del Tribunal del MERCOSUR exige que nos pronunciemos de una forma determinada. En otras palabras, la Argentina quisiera que apliquemos las disposiciones pertinentes de la OMC de una forma determinada en lugar de que las interpretemos de una forma determinada. Sin embargo, no existe fundamento en el párrafo 2 del artículo 3 del ESD, o en alguna otra disposición, que sugiera que estemos obligados a pronunciarnos de una forma determinada o a aplicar las disposiciones de la OMC de una forma determinada. Observamos que ni siquiera estamos obligados a aplicar las resoluciones que figuran en los informes adoptados de los grupos especiales de la OMC, por lo que no vemos absolutamente ninguna razón por la cual estaríamos obligados a aplicar las resoluciones de órganos de solución de diferencias ajenos a la OMC." (Informe del Grupo Especial, *Argentina – Pollos*, párrafo 7.41.)

En este caso no se apeló el informe del Grupo Especial.

La cuestión se planteó también en el asunto *México – Impuestos sobre los refrescos*, en el que los Estados Unidos impugnaban determinadas medidas fiscales y determinados requisitos de contabilidad impuestos por México con respecto a los refrescos y otras bebidas para los que se utilizan edulcorantes distintos del azúcar de caña. México adujo que la diferencia sometida a la OMC estaba "íntimamente vinculada a una diferencia más amplia relativa al acceso del azúcar mexicano al mercado estadounidense en el marco del TLCAN". México solicitó que el Grupo Especial declinara ejercer su jurisdicción sobre la diferencia. Según México, los grupos especiales de la OMC tienen "facultades implícitas en relación con su competencia", que incluyen "la facultad de abstenerse de ejercer su competencia sustantiva cuando "los elementos predominantes de una disputa derivan de reglas del derecho internacional" cuyo cumplimiento no puede reclamarse en el marco de la OMC, por ejemplo las disposiciones del TLCAN, o cuando una de las partes contendientes se rehúsa a someterse al "foro adecuado".

El Órgano de Apelación confirmó la constatación del Grupo Especial de que, con arreglo al ESD, no tenía facultades discrecionales para decidir si ejercer o no su jurisdicción en ese asunto. No obstante, antes de llegar a esa conclusión, el Órgano de Apelación observó que México no había aducido que el objeto o las posiciones respectivas de las partes fueran idénticas en las diferencias examinadas en el marco del TLCAN y la OMC, respectivamente, ni había identificado un fundamento jurídico que le permitiera plantear en un procedimiento de solución de diferencias en el marco de la OMC las alegaciones sobre acceso a los mercados que

llevaba adelante en el marco del TLCAN. Además, era indiscutible que ningún panel del TLCAN había decidido aún la "disputa más amplia" a la que México se había referido, y este país había reconocido que la "cláusula de exclusión" prevista en el párrafo 6 del artículo 2005 del TLCAN no se había aplicado. Así pues, el Órgano de Apelación no se pronunció "sobre si existiría un impedimento legal para el ejercicio de la jurisdicción de un grupo especial en caso de que concurrieran las circunstancias antes mencionadas". (Informe del Órgano de Apelación, *México – Impuestos sobre los refrescos*, párrafos 44 a 57.)

Otro asunto del que se ha tratado en estudios publicados es una diferencia entre el Canadá y los Estados Unidos sobre la imposición por este último país de derechos antidumping y derechos compensatorios a las importaciones de madera blanda procedentes del primero. Diversos aspectos de esa diferencia fueron objeto de litigio tanto en el marco de la OMC como en el marco del TLCAN. En cierto momento, un panel del TLCAN llegó a la conclusión de que una determinación de la existencia de daño formulada por la autoridad investigadora de los Estados Unidos era errónea, en tanto que el Grupo Especial de la OMC la apoyó. No obstante, el conflicto se resolvió finalmente cuando, tras examinar el asunto el Órgano de Apelación, éste revocó la decisión del Grupo Especial de la OMC (Hillman, 2009).³⁷

La relación entre los mecanismos de solución de diferencias del TLCAN y la OMC surgió de nuevo en una diferencia más reciente entre México y los Estados Unidos. En 2009 México solicitó que un grupo especial de la OMC examinara la conformidad de determinadas prescripciones en relación con el etiquetado "dolphin safe" de los productos de atún en los Estados Unidos (WT/DS381/4). En respuesta, los Estados Unidos invocaron el párrafo 4 del artículo 2005 del TLCAN, que consideran exige que en determinados tipos de diferencias, si la parte demandada lo solicita, la diferencia debe ser examinada únicamente en el marco del TLCAN y no en ningún otro foro. Los Estados Unidos iniciaron una diferencia en el marco del TLCAN e impugnaron la decisión de México de no trasladar la diferencia de la OMC al TLCAN, como habían solicitado los Estados Unidos (Representante de los Estados Unidos para las Cuestiones Comerciales (USTR, 2010). Ambos procedimientos están actualmente en curso.

(iv) *Diferencias en la OMC entre Miembros de la Organización que son parte en un ACP*

En esta subsección se examinan datos sobre diferencias en la OMC entre Miembros de la Organización que son parte en un ACP. Los datos sobre el número de diferencias se basan en las solicitudes de celebración de consultas, que es el primer paso en el procedimiento de solución de diferencias de la OMC. Los datos se refieren a la participación de Miembros de la OMC (que son parte en un ACP) como reclamantes y demandados; no incluyen la participación como terceros. Por otra parte, se examina únicamente la solución de diferencias en la OMC, no se examina si las diferencias podrían haberse sometido al mecanismo de solución de diferencias del ACP. Indudablemente, un análisis más completo requeriría examinar si las diferencias podrían haberse sometido al mecanismo de solución de diferencias del ACP. Pese a esa limitación, los datos aportan información útil.

En primer lugar, los datos revelan que los Miembros de la OMC que son parte en un ACP siguen recurriendo con frecuencia al sistema de solución de diferencias de la OMC para resolver sus diferencias comerciales (en el recuadro E.3 se explica la metodología empleada en los cuadros E.1 a E.3 y en el gráfico E.1). Como puede verse en el cuadro E.1, en el caso de 82 de las 443 diferencias examinadas en la OMC hasta 2010 los Miembros reclamante y demandado eran parte en un ACP. Las diferencias entre asociados en ACP representan el 19 por ciento del total. La proporción es mayor cuando el reclamante es un país en desarrollo (28 por ciento) que cuando es un país desarrollado (13 por ciento). Ello se debe probablemente al hecho de que los Estados Unidos, la Unión Europea, el Japón y China, que han participado en un número importante de diferencias, no tienen ACP entre ellos.

La mayor parte de las diferencias entre asociados en un ACP sometidas a la OMC son diferencias entre partes en el

TLCAN, pero también se han examinado en la OMC diferencias entre Miembros de la Organización que son parte en otros ACP, como puede verse en el gráfico E.1.

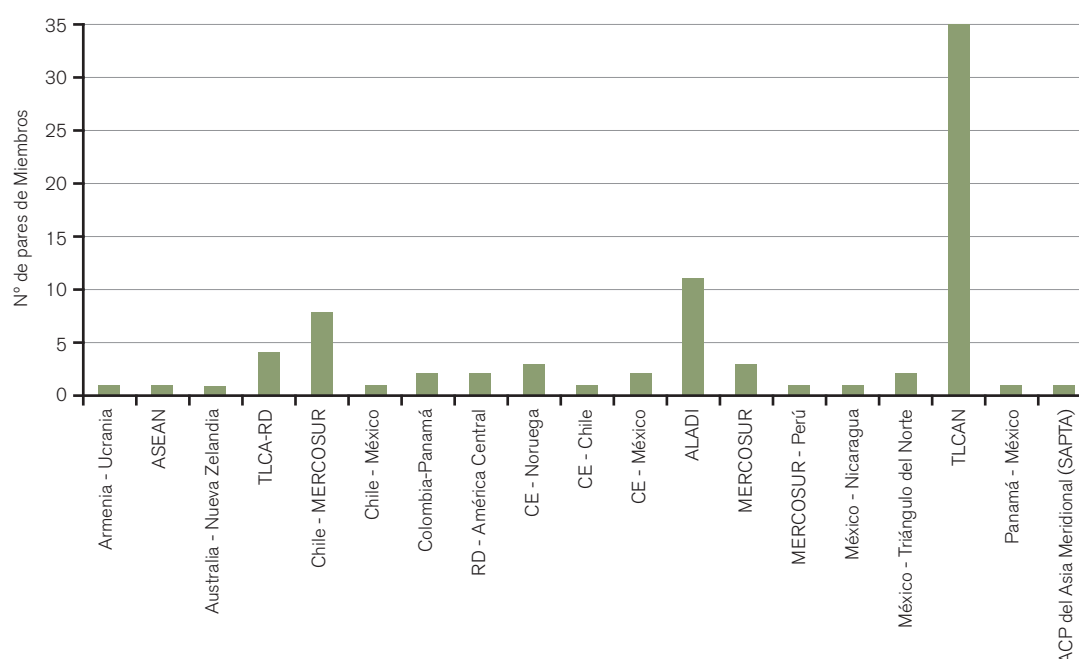
Como muestra el cuadro E.2, la proporción de las diferencias entre asociados en ACP examinadas en la OMC aumentó constantemente desde 1995, y alcanzó su cota máxima -el 50 por ciento- en 2005. Desde entonces esa proporción ha permanecido en torno al 30 por ciento, aunque en 2009 fue muy inferior. El aumento constante de la proporción de diferencias entre asociados en ACP puede ser en parte reflejo de la negociación de nuevos ACP, pero es más probable que se deba a la diversificación de las partes que utilizan el sistema de solución de diferencias de la OMC. Un dato interesante que aparece en el cuadro E.2 es que la proporción de diferencias entre asociados en ACP que llegan a la etapa de establecimiento de un grupo especial (45 por ciento) está muy cerca del promedio global, lo que indica que es tan probable que se resuelva en la etapa de celebración

Cuadro E.1: Frecuencia de las solicitudes de celebración de consultas, por nivel de desarrollo y existencia de ACP en vigor entre las partes, 1995-2010
(Número total de pares de Miembros/pares parte en un ACP en vigor)

		RECLAMANTE			
		P. desarrollados	P. en desarrollo	PMA	TOTAL
DEMANDADO	P. desarrollados	154 / 24	115 / 10	0 / 0	269 / 34
	P. en desarrollo	102 / 8	71 / 39	1 / 1	174 / 48
	PMA	0 / 0	0 / 0	0 / 0	0 / 0
	TOTAL	256 / 32	186 / 49	1 / 1	443 / 82

Fuente: Secretaría de la OMC, a partir de la base de datos de la División de Asuntos Jurídicos y la base de datos sobre ACR. En el cuadro se tienen en cuenta 419 solicitudes de celebración de consultas (serie de documentos WT/DS) al 31 de diciembre de 2010, lo que representa un total de 443 pares de miembros (es decir, reclamante-demandado). Véase el recuadro E.3.

Gráfico E.1: ACP en vigor en el momento de la solicitud de celebración de consultas, 1995-2010



Fuente: Secretaría de la OMC.

Cuadro E.2: Solicitudes de celebración de consultas, por años, y procedimientos subsiguientes, 1995-2010

Año de solicitud de consultas	Solicitud de celebración de consultas				Con establecimiento de un grupo especial			
	Total de solicitudes de consultas	Partes totales de Miembros	Pares con un ACP en vigor		Total de grupos especiales establecidos	Pares totales de Miembros	Pares con un ACP en vigor	
			Nº	Proporción (%)			Nº	Proporción (%)
1995	22	25	1	4.0	12	12	0	0.0
1996	42	50	3	6.0	19	24	1	4.2
1997	47	47	2	4.3	20	20	1	5.0
1998	43	43	3	7.0	15	15	1	6.7
1999	31	35	4	11.4	17	17	1	5.9
2000	30	30	7	23.3	11	11	3	27.3
2001	27	36	12	33.3	11	20	7	35.0
2002	34	34	7	20.6	23	23	5	21.7
2003	28	28	9	32.1	16	16	4	25.0
2004	20	20	5	25.0	9	9	1	11.1
2005	12	12	6	50.0	5	5	1	20.0
2006	18	18	6	33.3	13	13	4	30.8
2007	15	15	5	33.3	7	7	4	57.1
2008	17	17	4	23.5	10	10	4	40.0
2009 ¹	16	16	2	12.5	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
2010 ¹	17	17	6	37.5	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
TOTAL	419	443	82	18.5	188	202	37	18.3

Nota: Los números que figuran en cada columna se han calculado con respecto al año en el que se presentó la solicitud de celebración de consultas (es decir, se refieren siempre al mismo grupo de solicitudes de celebración de consultas hechas ese año, no al número de grupos especiales establecidos durante un determinado año).

¹ No se han incluido las cifras relativas al número de grupos especiales establecidos durante el período 2009-2010 porque no son comparables (debido a procedimientos en curso).

Fuente: Secretaría de la OMC, a partir de la base de datos de la División de Asuntos Jurídicos y la base de datos sobre ACR. Véase el recuadro E.3.

de consultas una diferencia entre países parte en un ACP como una diferencia entre países que no son parte en un ACP.

En el cuadro E.3 se compara el número de veces que se ha invocado un determinado Acuerdo de la OMC en una diferencia entre asociados en un ACP con el número de veces que se ha invocado en todas las diferencias. Hay importantes diferencias con respecto a algunos de los acuerdos, aunque en muchos casos puede ser difícil extraer conclusiones dado el reducido número de diferencias relativas a determinados acuerdos. Los acuerdos más frecuentemente citados en diferencias entre asociados en ACP son el GATT de 1994, el Acuerdo Antidumping, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, el Acuerdo sobre Salvaguardias y el Acuerdo sobre la Agricultura. Es interesante observar que cuando se trata de diferencias sobre subvenciones y salvaguardias la proporción

correspondiente a asociados en ACP es superior a la correspondiente al total de diferencias, en tanto que cuando se trata de diferencias en relación con el GATT ocurre lo contrario.

Porges (2010) ofrece posibles explicaciones de la continua utilización del sistema de solución de diferencias de la OMC por Miembros que son parte en un ACP: las "instituciones familiares" de la OMC y su "imbloqueable" procedimiento de solución de diferencias; la posibilidad de suspender aranceles NMF y otras obligaciones en el marco de la OMC (especialmente cuando el margen de preferencia del ACP es bajo); el grupo más amplio de integrantes de grupos especiales neutrales; el mayor número de cuestiones abarcadas por la OMC; la posibilidad de crear alianzas; el acceso a asistencia del Centro de Asesoría Legal en Asuntos de la OMC; el proceso de vigilancia multilateral; el marco institucionalizado para la adopción de contramedidas; y el

Cuadro E.3: Acuerdos de la OMC citados en las solicitudes de celebración de consultas, 1995-2010

Acuerdo de la OMC	N° de referencia a los Acuerdos ¹		En solicitudes en las que un par de Miembros tienen un ACP en vigor		
	Frecuencia	Proporción de referencias (porcentaje)	Frecuencia	Proporción de referencias en diferencias entre socios en ACP (porcentaje)	Proporción de las referencias totales (porcentaje)
<i>GATT de 1994 (ajustado)</i> ²	227	31.0	31	23.7	13.7
Subvenciones y Medidas Compensatorias	86	11.7	16	12.2	18.6
Antidumping	84	11.5	27	20.6	32.1
Agricultura	66	9.0	12	9.2	18.2
OTC	41	5.6	7	5.3	17.1
Salvaguardias	38	5.2	15	11.5	39.5
MSF	37	5.0	6	4.6	16.2
Licencias de Importación	34	4.6	4	3.1	11.8
ADPIC	29	4.0	1	0.8	3.4
MIC	27	3.7	1	0.8	3.7
AGCS	22	3.0	3	2.3	13.6
ATV	16	2.2	1	0.8	6.3
Valoración en Aduana	15	2.0	5	3.8	33.3
Normas de Origen	7	1.0	2	1.5	28.6
Contratación Pública	4	0.5	0	0.0	0.0
TOTAL	733	100	131	100	17.9

¹ No se tienen en cuenta las referencias al ESD y al Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC.

² En el recuadro E.3 se describe el método de ajuste utilizado.

Fuente: Secretaría de la OMC.

hecho de que el costo del procedimiento de solución de diferencias de la OMC se incluye en la contribución anual señalada al Miembro de que se trate, en tanto que en el caso de la mayoría de los ACP son las partes quienes pagan a los integrantes de los grupos especiales o pagan las costas del tribunal.

(e) Advertencias: mecanismos que generan efectos sistémicos negativos

Algunas de las disposiciones profundas contenidas en los ACP de la nueva era pueden tener aspectos discriminatorios, lo que crea una tensión con el sistema multilateral de comercio. Los ejemplos más destacados se hallan en la esfera de las medidas comerciales especiales (antidumping y salvaguardias).

(i) Aspectos discriminatorios de las normas antidumping contenidas en ACP

Estudios recientes parecen indicar que el riesgo de desviación del comercio puede ir más allá de los aranceles. Prusa y Teh (2010) descubren lo que llaman una protección

análoga a los efectos de creación de comercio-desviación del comercio de los ACP en la esfera antidumping. El resultado de las disposiciones antidumping contenidas en los ACP es que a los Miembros no se les aplican medidas antidumping ("reducción de la protección") y los no miembros se enfrentan a un escrutinio en esa esfera aún mayor ("desviación de la protección").

La idea de que los ACP pueden tener ese efecto de distorsión no es nueva. En una serie de trabajos Bhagwati (1992: 1993) y Bhagwati y Panagariya (1996) suponen que, debido a su carácter "elástico" y selectivo, las medidas antidumping pueden aumentar el riesgo de desviación de la protección de los ACP. Según su explicación, la adopción de medidas comerciales especiales responde al volumen de las importaciones. Quién sea el blanco de la petición de medidas antidumping queda enteramente a discreción de la rama de producción nacional.

Si las disposiciones antidumping hacen que sea más difícil sancionar a los miembros del ACP, la rama de producción nacional elegirá simplemente como blanco a otras fuentes. Como consecuencia, podría registrarse un aumento de la protección antidumping contra exportadores no

Recuadro E.3: Metodología

A. Fuentes de los datos

Los cuadros y gráficos que figuran en esta sección se basan en un conjunto de datos especializado establecido a partir de las bases de datos mantenidas por la División de Asuntos Jurídicos y la Sección de Acuerdos Comerciales Regionales de la OMC. El conjunto de datos incluye en total 419 solicitudes de celebración de consultas presentadas y distribuidas en los documentos de la serie WT/DS hasta el 31 de diciembre de 2010.

B. "Pares" de miembros (es decir, reclamante-demandado)

En siete solicitudes de celebración de consultas intervenían más de un reclamante (DS16, DS27, DS35, DS58, DS158, DS217 y DS234), lo que significaba que no era posible establecer si estaba en vigor un ACP entre las partes sin crear un sesgo en las cifras. Por ello, las 419 solicitudes de celebración de consultas recibidas hasta el 31 de diciembre de 2010 se han reexpresado como 443 pares de reclamantes-demandados. Sobre esa base se han obtenido las cifras relativas a la existencia de un ACP en el momento de la presentación de la solicitud de celebración de consultas.

C. Ajustes de las referencias al GATT de 1994

Santana y Jackson (2011) señalan que, como los reclamantes tienden a citar un gran número de acuerdos y disposiciones en sus solicitudes de celebración de consultas en el marco del ESD, los cálculos de frecuencia de las disposiciones citadas tienden a exagerar la importancia del GATT de 1994. Ello se debe principalmente a que las referencias a determinados artículos del GATT tienden a ser de carácter subsidiario cuando se hacen junto con las de otros acuerdos "especializados" o incluso otros artículos del GATT. Por ejemplo, el reclamante en un asunto antidumping típico alegará normalmente que el demandado incumple las disposiciones del Acuerdo Antidumping y del artículo VI del GATT, y que el derecho antidumping impuesto infringe la consolidación arancelaria (apartado b) del párrafo 1 del artículo II del GATT) y la cláusula NMF (artículo I del GATT).

A pesar de los tres artículos citados, el GATT tiene normalmente una importancia secundaria en esas diferencias. De la misma manera, una solicitud de celebración de consultas en la que se citen los artículos II y XIX del GATT se refiere casi con certeza a un asunto sobre salvaguardias, no sobre consolidaciones arancelarias. Para reducir al mínimo la incidencia de esas referencias secundarias, y siguiendo el principio de *lex specialis*, Santana y Jackson proponen un método que no tiene en cuenta las referencias a determinados artículos del GATT de 1994 cuando se citan junto con otras disposiciones. Los ajustes son los siguientes:

1. Se excluye el artículo I cuando en la misma diferencia se hace referencia a los Acuerdos sobre Antidumping, Salvaguardias, Subvenciones y Medidas Compensatorias (en relación con derechos compensatorios), Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) u Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), o cuando se hace referencia al artículo VI del GATT (en relación con derechos compensatorios o derechos antidumping).
2. Se excluye el artículo II cuando en la misma diferencia se hace referencia a los Acuerdos sobre Antidumping, Valoración en Aduana, Salvaguardias o Subvenciones y Medidas Compensatorias (en relación con derechos compensatorios), o a medidas de retorsión en el marco del artículo 22 del ESD. Se excluye también cuando se hace referencia a los artículos VI (en relación con derechos compensatorios o derechos antidumping) o XIX (salvaguardias).
3. Se excluye el artículo III cuando en la misma diferencia se hace referencia a los Acuerdos MSF u OTC.
4. Se excluye el artículo VI cuando en la misma diferencia se hace referencia a los Acuerdos sobre Antidumping o sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (en relación con derechos compensatorios).
5. Se excluye el artículo XI cuando en la misma diferencia se hace referencia a los Acuerdos sobre Salvaguardias, MSF u OTC, o a los artículos XII y XIX del GATT.
6. Se excluye el artículo XVI cuando en la misma diferencia se hace referencia al Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (en relación con el otorgamiento de subvenciones) o a los artículos 3 y 6 a 11 del Acuerdo sobre la Agricultura.
7. Se excluye el artículo XIX cuando en la misma diferencia se hace referencia al Acuerdo sobre Salvaguardias.

Sobre la base de un conjunto de datos ajustado, se considera que se ha "citado" un acuerdo si en una solicitud específica de celebración de consultas se citan una o varias de sus disposiciones.

pertenecientes al ACP cuando en realidad las importaciones causantes del daño a la rama de producción nacional proceden en su mayor parte de otros miembros del ACP.³⁸ El trabajo de Prusa y Teh (2010) proporciona el primer apoyo empírico a esa suposición.³⁹ Sus conclusiones son especialmente pertinentes dada la importancia de las cuestiones antidumping en la esfera de la política comercial. Hace mucho tiempo que las medidas antidumping son las medidas comerciales especiales preferidas y su importancia ha aumentado en los dos últimos decenios. El número de países que utilizan medidas antidumping se ha quintuplicado y el número de procedimientos antidumping iniciados cada año se ha duplicado con creces (Prusa, 2005).

El gráfico E.2 muestra una diferencia apreciable en las pautas de actividad antidumping de los países antes y después de ser parte en un ACP. Midiendo el tiempo con relación al año en que se promulgó el ACP, el año cero es el año en que se estableció el ACP, el año $t - 1$ es el año anterior y el año $t + 1$ es el año siguiente, etc. Obsérvese que durante los años anteriores al establecimiento del ACP la actividad antidumping entre los países parte va en aumento. El número de procedimientos antidumping iniciados descende bruscamente en el año de establecimiento ($t = 0$) y sigue siendo muy inferior en los años siguientes con relación a los años anteriores a la promulgación del acuerdo. En promedio, durante los diez años anteriores a su establecimiento hubo 29,5 asuntos antidumping por año, cifra que se reduce a 23,6 durante los diez años siguientes al establecimiento del acuerdo.

Hay otra manera de mostrar cómo la pertenencia a un ACP cambia las pautas de la actividad antidumping. En el cuadro E.4 figura el número de procedimientos antidumping iniciados distinguiendo los países entre i) los que son miembros del ACP y ii) los que no lo son, y distinguiendo el tiempo entre anterior y posterior al establecimiento del ACP. Como se puede ver, antes del establecimiento del ACP el 58 por ciento de los procedimientos antidumping iniciados por los países que después lo integraron tenían por objetivo a países no miembros de dicho acuerdo, cifra que llegó a ser

Cuadro E.4: Procedimientos antidumping iniciados, antes y después del establecimiento de un ACP

	País objeto del procedimiento	
	País no parte en el ACP	País parte en el ACP
Antes del ACP	506	370
	58%	42%
Después del ACP	3,554	375
	90%	10%

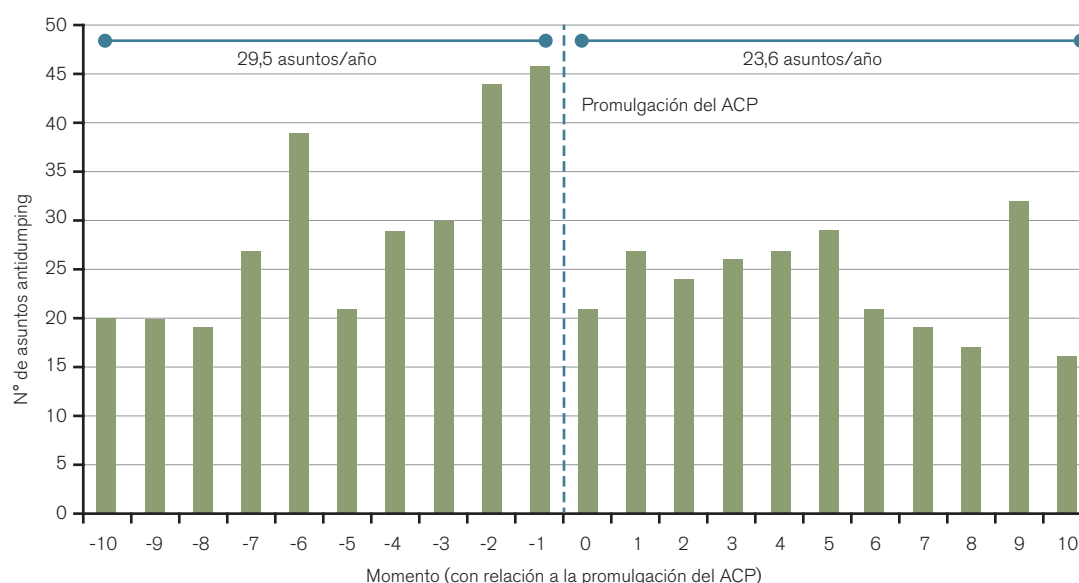
Fuente: Prusa y Teh (2010).

del 90 por ciento tras el establecimiento del ACP. Esto parece ser también una clara indicación de que los ACP cambian las pautas de protección.

Aunque ilustrativas, ¿son esas pautas significativas desde un punto de vista estadístico (es decir, es improbable que se hayan producido por casualidad)? Por otra parte, tal vez haya otras disposiciones en los ACP que puedan explicar las pautas que indican los datos antidumping. Los ACP liberalizan a menudo la inversión, con lo que aumenta el nivel de las corrientes de IED entre los países parte. Así pues, el descenso de la actividad antidumping entre los miembros de ACP podría deberse a que las importaciones proceden de filiales multinacionales. Otra preocupación que se plantea es que los resultados puedan deberse enteramente a los grandes usuarios (Unión Europea y los Estados Unidos) u objetivos (China) de las medidas antidumping.

El análisis econométrico de Prusa y Teh (el método denominado regresión de doble diferencia) establece que las pautas no se deben simplemente a la casualidad.⁴⁰ Además, constatan que los ACP causan una reducción no inferior al 60 por ciento de las diferencias en la esfera antidumping entre los miembros de dichos acuerdos. Ese resultado no se debe exclusivamente a los ACP que han revocado las normas

Gráfico E.2: Procedimientos antidumping iniciados entre partes en un ACP



Fuente: Prusa y Teh (2010).

antidumping (con arreglo a los cuales la actividad antidumping entre sus miembros queda esencialmente eliminada). Cuando los autores examinan solamente los ACP que establecen normas antidumping específicas, constatan una reducción de la actividad antidumping entre los miembros de esos acuerdos del 33-55 por ciento. No constatan ningún cambio importante de la actividad antidumping en el caso de los ACP en los que no se establecen normas antidumping específicas.

Sus estimaciones econométricas parecen indicar también que los ACP causan un aumento del 10-30 por ciento del número de procedimientos antidumping iniciados contra países que no pertenecen a esos acuerdos. Examinando conjuntamente la reducción y la desviación de la protección, constatan que la reducción de la actividad entre los miembros de los ACP queda compensada con creces por el aumento de la actividad contra el conjunto -mucho mayor- de miembros no pertenecientes a los ACP. En suma, concluyen que los ACP aumentan el número de procedimientos antidumping iniciados en una proporción que tal vez no sea inferior al 10 por ciento.

Sus resultados parecen sumamente estables. Incluso cuando excluyen a la UE, el TLCAN y China individualmente de su análisis, los resultados no quedan esencialmente afectados. Para tener en cuenta los posibles efectos de otras disposiciones de los ACP, incluyen las corrientes de IED y una medida de la liberalización de la inversión en cada ACP basada en el trabajo de Dee *et al.* (2006) y Dee (2008). Si bien las disposiciones sobre inversión contenidas en los ACP reducen el número de diferencias antidumping, siguen constatando que las normas antidumping siguen siendo una explicación independiente importante de la reducción de las diferencias antidumping entre los miembros de ACP.

(ii) Aspectos discriminatorios de las normas sobre salvaguardias de los ACP

Hay dos tipos de medidas de salvaguardia que normalmente quedan abarcados por los ACP: medidas de salvaguardia "bilaterales" y "globales".⁴¹ Se entiende que las medidas de salvaguardia bilaterales se aplican únicamente al comercio de otros miembros del ACP. Constituyen un escape temporal para los miembros cuando, como consecuencia de los compromisos contraídos en el marco del acuerdo, el aumento de las importaciones procedentes de otros miembros del ACP causa un daño grave a la rama de producción nacional. Por otro lado, las medidas de salvaguardia globales se adoptan en el marco del artículo XIX del GATT (Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados) y el Acuerdo sobre Salvaguardias. Las normas multilaterales exigen que las medidas de salvaguardia se apliquen de manera no discriminatoria. Normalmente, en las disposiciones de los ACP sobre medidas de salvaguardia globales se especifican las condiciones en las que los demás miembros del ACP podrían quedar excluidos de las medidas de salvaguardia multilaterales invocadas por un miembro.

Aunque en la mayoría de esos ACP se declara que sus disposiciones sobre salvaguardias están en conformidad con los derechos y obligaciones de los miembros en el marco de acuerdos multilaterales, o no los afectan, muchos excluyen las importaciones procedentes de los asociados en el ACP de las medidas de salvaguardia globales.⁴²

Las condiciones en las que las importaciones procedentes de asociados en el ACP pueden quedar excluidas de la medida de salvaguardia global son que esas importaciones no representen una parte sustancial de las importaciones totales y que no contribuyan al daño grave o amenaza de daño grave a la rama de producción nacional.⁴³

En el Acuerdo sobre Salvaguardias se exige que las medidas de salvaguardia se apliquen al producto importado independientemente de la fuente de donde proceda (no discriminación). Así pues, la exclusión de los asociados en el ACP de la medida de salvaguardia plantea un posible conflicto entre normas regionales y normas multilaterales. Ese conflicto se ha abordado en una serie de diferencias examinadas en la OMC (*Argentina – Calzado, Estados Unidos – Gluten de trigo, Estados Unidos – Tubos y Estados Unidos – Acero*). En esos casos la autoridad investigadora ha incluido las importaciones de todas las procedencias al formular la determinación de que las importaciones han aumentado en tal cantidad que causan un daño grave a la rama de producción nacional. Sin embargo, en vez de aplicar las medidas de salvaguardia a todas las importaciones, independientemente de la fuente de que procedan, el país que invoca la medida de salvaguardia excluye a sus asociados en el ACP.⁴⁴ En los cuatro casos el Órgano de Apelación se pronunció en contra del Miembro de la OMC que incluía a sus asociados en el ACP en la investigación destinada a la adopción de medidas de salvaguardia pero los excluía de la aplicación de dicha medida.

El concepto fundamental en todos esos asuntos se ha denominado "paralelismo".⁴⁵ En resumen, el principio de paralelismo prohíbe que se hagan diferencias en la aplicación de las medidas de salvaguardia.⁴⁶ En el caso de los ACP, "paralelismo" significa que cuando un Miembro de la OMC ha realizado una investigación encaminada a la adopción de medidas de salvaguardia teniendo en cuenta las importaciones de todas las procedencias, no puede después, sin haber realizado un nuevo análisis, excluir las importaciones procedentes de sus asociados en un ACP de la aplicación de la medida de salvaguardia resultante. Para poder excluir las importaciones procedentes de los asociados en el ACP, la autoridad investigadora debe establecer expresamente que, por sí solas, las importaciones procedentes de países que no participan en el ACP han causado o amenazan causar un daño grave a la rama de producción nacional. Además, al analizar la relación causal, la autoridad investigadora debe asegurarse de que no se atribuyen a las importaciones incluidas en la medida de salvaguardia los efectos de las importaciones excluidas (es decir, las procedentes de los miembros del ACP).

Aunque la elaboración del principio de paralelismo por el Órgano de Apelación en esos cuatro asuntos ha aclarado una cuestión, la jurisprudencia de la OMC no ha aportado una resolución definitiva sobre hasta qué punto podría basarse un Miembro de la OMC en el artículo XXIV del GATT para excluir a sus asociados en un ACP de la aplicación de una medida de salvaguardia.⁴⁷ Las disposiciones por las que se excluye a los asociados en un ACP de las medidas de salvaguardia globales suscitan preocupación en cuanto al aumento de la discriminación contra los que no participan en el ACP y la desviación del comercio. Aunque ha habido grupos especiales de solución de diferencias de la OMC que se han pronunciado en contra de la exclusión de los asociados en un ACP de las medidas de salvaguardia si las importaciones procedentes de esos asociados en el ACP se

habían incluido en la investigación, parecen haberlo hecho basándose en razones poco firmes: la falta de paralelismo en la aplicación de las medidas de salvaguardia. Hasta la fecha, el Órgano de Apelación no se ha pronunciado sobre si esas exclusiones serían justificables en el marco del artículo XXIV del GATT. Cabe pensar que, en diferentes circunstancias, la exclusión de los asociados en un ACP de las medidas de salvaguardia podría ser admisible.

(iii) Otros mecanismos

El carácter no discriminatorio de las disposiciones profundas podría en principio tener efectos sistémicos desfavorables: resistencia por motivos de economía política y resistencia por parte de terceros países a una mayor liberalización multilateral. Si la liberalización preferencial es de carácter no discriminatorio, podría encontrarse con la oposición de las fuerzas de la economía política, ya que las mayores cuotas de mercado (y los mayores beneficios) en el mercado del otro miembro podrían quedar contrarrestados con creces por la pérdida de beneficios internos frente a empresas de asociados y no asociados.⁴⁸

En segundo lugar, el carácter no discriminatorio de las disposiciones profundas puede reducir la disposición de los países en desarrollo a participar en negociaciones multilaterales con países desarrollados con objeto de intercambiar compromisos profundos en materia de reglamentación por acceso a los mercados de mercancías (Chauffour y Maur, 2011). Ello se debe a la inevitable erosión de los aranceles preferenciales con el tiempo, en tanto que los compromisos de reglamentación son permanentes y se aplican en régimen NMF; de ahí que no puedan utilizarse como moneda de cambio a lo largo del tiempo y frente a diferentes países.

En tercer lugar, se ha aducido que el efecto de bloqueo de la armonización de la reglamentación en el marco de un determinado ACP puede tener consecuencias sistémicas negativas (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2007). ACP competidores entre sí con estructuras de reglamentación y normas incompatibles pueden encerrar a sus miembros, lo que puede constituir una amenaza para el sistema multilateral de comercio por dos razones. En primer lugar, socava los principios de transparencia y previsibilidad de los regímenes normativos. En segundo lugar, puede impedir una mayor liberalización del comercio. Un estudio reciente (Piermartini y Budetta, 2009) ha hallado pruebas de "familias" separadas de ACP con normas diferenciadas sobre los obstáculos técnicos al comercio. El estudio muestra que una serie de acuerdos regionales que tienen como eje a la Unión Europea incluyen disposiciones encaminadas a armonizar las normas de los países radiales asociados con las normas de la UE. En la medida en que el ajuste a las normas europeas requiera la realización de inversiones, esas disposiciones pueden encerrar a un país en el acuerdo regional y hacer así costoso el avance hacia la liberalización multilateral.

Por último, se ha aducido *supra* que las cláusulas NMF con respecto a terceros tienen el potencial de reducir el carácter discriminatorio de los acuerdos preferenciales. Sin embargo, diversos ACP no contienen cláusulas NMF con respecto a terceros (por ejemplo, China-ASEAN). En ese caso las disposiciones del acuerdo discriminan efectivamente con respecto a terceros países y existe el riesgo de trato discriminatorio entre diferentes partes de diferentes ACP

firmados por el mismo país (Houde *et al.*, 2007). Otros ACP incluyen en sus capítulos sobre servicios e inversiones excepciones sectoriales a la extensión automática del trato NMF con respecto a terceros. Por consiguiente, los sectores excluidos no se benefician automáticamente del mejor trato de futuros acuerdos. Sin embargo, como informan Houde *et al.*, son muy pocos los sectores afectados.

Por otra parte, como sostienen Adlung y Morrison (2010), una serie de acuerdos excluyen algunos de los tipos de intervención potencialmente causantes de mayor distorsión de las obligaciones NMF con respecto a terceros (por ejemplo, en el Acuerdo de Libre Comercio Australia-Estados Unidos se excluyen todas las subvenciones). Los Acuerdos de Asociación Económica (AAE) que la UE concluyó con los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) contienen cláusulas NMF que exigen que, si un país ACP concluye posteriormente un ACP con una importante economía comercial que no sea la UE, como los Estados Unidos o el Brasil, la UE debe recibir automáticamente los beneficios otorgados en virtud de ese ACP. Según Pauwelyn (2009), la inclusión de esa cláusula en recientes AAE es motivo de controversia. Podría tener de hecho un efecto paralizador en terceros países considerados "importantes economías comerciales" que estuvieran antes interesados en concluir un ACP con países ACP.

3. El regionalismo y la OMC: perspectiva histórica

El componente esencial del sistema multilateral de comercio es el principio del trato NMF. No obstante, este sistema ha dejado desde sus comienzos un cierto margen a los Estados Miembros para que se concedan con carácter recíproco un trato más preferencial en el ámbito de las zonas de libre comercio o las uniones aduaneras. Como ha señalado un comentarista, "el verdadero objetivo del GATT había sido controlar y contener la discriminación más que eliminarla" (Hudec, 1990). Las normas aplicables a las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras en virtud del artículo XXIV del GATT se han incorporado a la OMC con pocas modificaciones, y las numerosas cuestiones de interpretación que se derivan de esa disposición siguen siendo hoy objeto de intensos debates.⁴⁹ Si bien hay todavía muchos observadores que desearían una aclaración y fortalecimiento de las normas, las actividades recientes se han concentrado en la mejora de la transparencia.

(a) Orígenes del GATT

Los ACP fueron uno de los principales motivos de preocupación de algunos de los países que participaron en las negociaciones para el establecimiento de una Organización Internacional del Comercio (OIC), que con el tiempo se convertiría en el GATT. En particular, algunos países consideraban que la OIC brindaba una oportunidad para eliminar ciertos ACP existentes, como las preferencias entre territorios pertenecientes al Commonwealth británico, mientras que los británicos sólo parecían estar dispuestos a suprimir esas preferencias si obtenían un acceso significativo a otros mercados, en particular el de los Estados Unidos (Hudec, 1990). Es más, varios comentaristas señalan que éste era un objetivo importante para los Estados Unidos, que habían formulado la propuesta de autorizar preferencias únicamente entre territorios que formasen parte de una unión aduanera y aceptaron más tarde acuerdos

provisionales que llevarían a su creación. Un grupo de países en desarrollo, entre ellos Siria y varios países de América Latina, pidieron una ampliación de la excepción para incluir las zonas de libre comercio.

El texto adoptado en la Conferencia de La Habana de 1947-1948, que más tarde se incorporó al GATT, permitía las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras, así como los acuerdos provisionales que llevarán a su creación. Algunos comentaristas han dado varias explicaciones de la aceptación en último término de preferencias en el marco de los acuerdos de libre comercio, especialmente por parte de los Estados Unidos, que inicialmente se habían opuesto a ellas.

En un estudio reciente, Chase (2006) resume los motivos que se han dado tradicionalmente para la aceptación de las zonas de libre comercio en el marco del GATT: la necesidad de un compromiso para alcanzar acuerdos (Viner, 1950); la disuasión de una consolidación de las preferencias del Commonwealth (Odell y Eichengreen, 1998); el fomento de la integración europea (Bhagwati, 1991; Odell y Eichengreen, 1998); o la presión de ciertos países en desarrollo (Haight, 1972; Mathis, 2002); Organización Mundial del Comercio (OMC), 1995. Chase (2006) no está de acuerdo con estas opiniones tradicionales y, tomando como base su búsqueda en archivos, señala que los Estados Unidos y el Canadá estaban negociando en secreto un acuerdo bilateral de libre comercio y los Estados Unidos cambiaron su posición sobre las zonas de libre comercio para incorporar esa posibilidad. Según Chase (2006), los Estados Unidos no tuvieron que presentar una nueva propuesta, porque vieron una oportunidad de permitir las zonas de libre comercio en la formulada por el Líbano y Siria.

En el artículo XXIV del GATT se reconoce "la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor", pero se advierte que "el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al de otras partes contratantes con estos territorios." En el párrafo 5 del artículo XXIV se establece que las disposiciones del GATT "no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio".

A efectos de la aplicación del artículo XXIV, se entiende por unión aduanera "la sustitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera i) que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos, en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios, y ii) que ... cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio con los territorios que no estén comprendidos en ella derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en sustancia, sean idénticos". Una zona de libre comercio es "un grupo de dos o más territorios aduaneros

entre los cuales se eliminan los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio".

En el artículo XXIV se establecen condiciones adicionales que deben cumplir las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio. En general, en ambos casos los derechos y reglamentaciones que se apliquen en el momento de su formación no pueden ser más elevados o restrictivos que los anteriores. En el caso de las uniones aduaneras, los derechos o reglamentaciones no deben ser "en conjunto" de una "incidencia general" más elevada que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos. Los acuerdos provisionales para el establecimiento de una unión aduanera o una zona de libre comercio deben comprender "un plan y un programa" para su establecimiento "en un plazo razonable". En virtud del artículo XXIV también se aplican ciertos requisitos de notificación. Además, el artículo XXIV incluye disposiciones relativas al tráfico fronterizo (párrafo 3) y a la observancia por los gobiernos y las autoridades regionales y locales de las obligaciones en el marco del GATT (párrafo 12). El artículo I del GATT contenía excepciones específicas relativas a las preferencias entre ciertos países vecinos (por ejemplo, el Líbano y Siria; Bélgica-Luxemburgo-Países Bajos).

(b) Evolución durante los años del GATT

Durante los primeros años del GATT, los debates en torno al artículo XXIV se concentraron fundamentalmente en la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) y sus acuerdos de asociación. Los comentaristas describen debates intensos entre las partes contratantes del GATT acerca de la conformidad de la CEE con las prescripciones del artículo XXIV. Las partes contratantes no solucionaron el problema de la compatibilidad del Tratado de Roma con dichas prescripciones. Como señala Ladreit de Lacharrière (1987), en 1958 las partes contratantes consideraban que "sería más conveniente buscar soluciones de carácter práctico y constructivo, dejando de lado por el momento ... los debates acerca de la compatibilidad del Tratado de Roma" con el GATT.⁵⁰

Finalmente, las partes contratantes del GATT decidieron solucionar algunas de las cuestiones arancelarias relacionadas con el establecimiento de la CEE como parte de la Ronda Dillon (Hoda, 2001). Los acuerdos de asociación de la CEE con otros países también fueron objeto de intensos debates. En este caso, lo que despertaba preocupación era la falta de un compromiso claro en relación con una liberalización plena o la composición. La notificación del AELC también dio lugar a debates, sobre todo debido a la exclusión de la agricultura y la pesca (Hudec, 1990). Otro acuerdo que se notificó en esa época fue la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que comprendía varios países de América Latina y que despertó preocupación por el grado de ambición del programa de liberalización y su objetivo de promover las industrias nacientes⁵¹ (Hudec, 1990).

El GATT no contaba en ese momento con un órgano permanente encargado de examinar los acuerdos notificados

en virtud del artículo XXIV. Esos acuerdos eran examinados por grupos de trabajo creados para cada caso. Las partes contratantes del GATT no adoptaron informes definitivos con respecto a esos acuerdos. La mayoría de los comentaristas coinciden en que, a pesar de las numerosas cuestiones planteadas por algunas partes contratantes con respecto a los ACP notificados, lo que básicamente se desarrolló fue una política de tolerancia hacia esos acuerdos. Jackson (1969) observa que en general la práctica del GATT era de "un alto grado de tolerancia para una gran diversidad de acuerdos regionales". No obstante, reconoce que "los debates jurídicos acerca de los criterios contenidos en el artículo XXIV y las consultas pueden haber propiciado el interés de las partes que no eran miembros de acuerdos regionales por influir en dichos acuerdos de manera que se atenuasen sus efectos perjudiciales en el comercio de los no miembros".

Otra novedad importante durante el período del GATT fue la adopción de la Decisión sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo, más conocida como la "Cláusula de Habilitación." Además de proporcionar una base para las preferencias arancelarias unilaterales, la Cláusula de Habilitación ofrece una exención de la obligación de otorgar trato NMF contenida en el artículo I del GATT para "los acuerdos regionales o generales concluidos entre partes contratantes en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente los aranceles y, de conformidad con los criterios o condiciones que puedan fijar las PARTES CONTRATANTES, las medidas no arancelarias, aplicables a los productos importados en el marco de su comercio mutuo".

Entre 1948 y 1994 se notificaron al GATT en total 124 acuerdos. Sin embargo, cuando se estableció la OMC en 1995 sólo seguían en vigor 38. Como se explicaba en un informe de la Secretaría de la OMC, esto refleja "en la mayoría de los casos la evolución de los propios acuerdos a lo largo del tiempo, al quedar sustituidos por otros más modernos entre los mismos signatarios (casi siempre para profundizar más en la integración), o mediante su concentración en agrupaciones más amplias" (Crawford y Fiorentino, 2005).

El trato discriminatorio en el marco de los ACP despertó un interés creciente a lo largo de los años. En 1983, el Director General del GATT creó un grupo independiente formado por siete personalidades para estudiar los problemas que afrontaba el sistema de comercio internacional e informar sobre ellos. El grupo publicó su informe en marzo de 1985. Normalmente se lo cita como "Informe Leutwiler" y una de sus conclusiones es que "las normas que autorizan las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio han sufrido distorsiones y un uso indebido" y que "para prevenir un deterioro ulterior del sistema multilateral de comercio se han de aclarar y fortalecer".

En el informe se indicaba que, si bien la Comunidad Europea y la AELC cumplían las condiciones del artículo XXIV, "numerosos acuerdos presentados en virtud de las normas, incluidos algunos entre la Comunidad Europea y sus asociados, no se ajustaban a las prescripciones". Advertía además que "las excepciones y ambigüedades que se han permitido han debilitado gravemente las normas del comercio y dificultan enormemente la solución de diferencias

relacionadas con el artículo XXIV". En consecuencia, en el informe se propone que "las normas del GATT relativas a las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio se examinen, se vuelvan a definir a fin de evitar la ambigüedad y se apliquen de manera más rigurosa, con el fin de que esta cobertura jurídica esté disponible sólo para los países que verdaderamente la utilizan con miras al establecimiento de un libre comercio pleno entre ellos" (Leutwiler, 1985).

(c) ACP en la Ronda Uruguay

Durante la Ronda Uruguay, un grupo de países, del que formaban parte Australia, la India, el Japón, Nueva Zelanda y la República de Corea, promovieron el fortalecimiento de las disciplinas del artículo XXIV. En particular, el Japón propuso, entre otras cosas, la mejora de las consultas antes y después de la conclusión de los acuerdos; el establecimiento de un plazo fijo para los "acuerdos provisionales", a fin de garantizar que los miembros avanzasen realmente hacia un comercio abierto; la definición clara de la "incidencia general" de los derechos de aduana y demás reglamentaciones; y la limitación del crédito que podría reclamar una nueva unión aduanera si la incidencia general de los derechos de aduana o reglamentaciones fuera en realidad inferior a la anterior. La India, por su parte, propuso el examen de la prescripción de eliminar los derechos de aduana y otras reglamentaciones restrictivas con respecto a lo "esencial de los intercambios comerciales" entre los signatarios de ACP (Croome, 1995).

En una segunda serie de propuestas, el Japón pidió que se mejoraran los procedimientos para el examen de los ACP, proponiendo el establecimiento de procedimientos especiales, independientes de los de solución de diferencias del GATT, para evaluar y examinar la compensación por los daños causados al comercio de los no miembros como consecuencia de la aplicación de los acuerdos preferenciales. Algunos de los que se opusieron a esta propuesta indicaron que se podría realizar la vigilancia de los ACP en el marco del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales creado recientemente (Croome, 1995).

Otra cuestión examinada durante la Ronda Uruguay en relación con los ACP fue la obligación contenida en el párrafo 12 del artículo XXIV en relación con los Estados federales. Este punto fue planteado inicialmente por la India, pero luego lo asumió la Comunidad Europea, que presentó una propuesta para fortalecer dicho párrafo 12 mediante la afirmación de la plena responsabilidad de los Miembros del GATT en relación con las medidas adoptadas por sus gobiernos o autoridades regionales o locales (Croome, 1995).

Al final, el debate giró en torno a la idea de la negociación de un Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV, que se concentraría en el cálculo del nivel de los derechos de aduana antes y después del establecimiento de la unión aduanera, reafirmaría la obligación de la compensación, establecería requisitos para los acuerdos provisionales, limitaría el "período de transición razonable" a 10 años, salvo autorización en contrario, y reconocería que los asuntos derivados del artículo XXIV se podrían someter a una solución de diferencias.

A pesar de la oposición inicial de la Comunidad Europea (que deseaba un crédito mayor en las negociaciones de la compensación para las reducciones arancelarias

establecidas por los miembros de los grupos y no estaba satisfecha con el texto del párrafo 12 del artículo XXIV, la India (que consideraba el texto desproporcionadamente débil) y Yugoslavia (que puso objeciones al texto del párrafo 12 del artículo XXIV), el Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV se adoptó y se convirtió en parte de los acuerdos de la Ronda Uruguay (Croome, 1995).

Otra novedad importante de la Ronda Uruguay fue la inclusión en el AGCS de una disposición sobre los acuerdos preferenciales en relación con el comercio de servicios.⁵²

(d) Evolución en la OMC

(i) *Comité de Acuerdos Comerciales Regionales*

El Consejo General estableció el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales (CACR) de la OMC en 1996 (WT/L/127). Al principio se había previsto que el Comité realizaría los exámenes de los acuerdos comerciales regionales notificados a la OMC, asumiendo de esta manera las funciones de los distintos grupos de trabajo del GATT. A pesar del establecimiento del CACR en 1996, el examen de los acuerdos comerciales regionales quedó en un punto muerto. Entre 1996 y 2001 el CACR no adoptó ningún informe de examen, debido en parte a los continuos desacuerdos sobre las ambigüedades inherentes al artículo XXIV del GATT, la falta de información presentada por las partes en los acuerdos comerciales regionales y el hecho de que la determinación de la compatibilidad debía hacerse por la totalidad de los Miembros de la OMC, incluidos los signatarios de los acuerdos comerciales regionales objeto de examen.

En diciembre de 2006, los Miembros de la OMC adoptaron con carácter provisional un nuevo mecanismo de transparencia para todos los acuerdos comerciales regionales (WT/L/671).⁵³ En el nuevo mecanismo se pide a los Miembros que faciliten un "pronto anuncio" de su participación en las negociaciones de un acuerdo comercial regional, se les exige que notifiquen con prontitud el acuerdo comercial regional recién concluido y se establece un calendario para su examen por los Miembros de la OMC.⁵⁴ El mecanismo establece que el examen de los acuerdos comerciales regionales notificados debe concluir en el plazo de un año a partir de la fecha de la notificación. Con este fin, se pide a las partes en un acuerdo comercial regional que presenten ciertos datos a la Secretaría de la OMC, por ejemplo las concesiones arancelarias, los derechos NMF, las normas de origen y las estadísticas de las importaciones.

Tomando como base estos datos, el texto del acuerdo y la información de otras fuentes, la Secretaría de la OMC prepara una presentación fáctica para ayudar a los Miembros en su examen del acuerdo comercial regional notificado. Los Miembros de la OMC están examinando actualmente el mecanismo de transparencia con objeto de convertirlo en permanente. En el mecanismo de transparencia se hace especial hincapié en el término "consideration" (en inglés, traducido al español como "examen") de los acuerdos comerciales regionales, más que en su "examination", lo cual puede ser considerado por algunos como un reconocimiento tácito por parte de los Miembros de que sus intereses se verían mejor atendidos concentrando los esfuerzos en la mejora de la transparencia.

Los Miembros de la OMC también han participado en negociaciones como parte de la Ronda de Doha para "aclarar y mejorar las disciplinas y procedimientos previstos en las disposiciones vigentes de la OMC aplicables a los acuerdos comerciales regionales". En las negociaciones se han de tener "en cuenta los aspectos de los acuerdos comerciales regionales relativos al desarrollo", y así se ha venido haciendo en el Grupo de Negociación sobre las Normas.⁵⁵

Al 1º de noviembre de 2010, se habían notificado al GATT o a la OMC, si se cuentan las notificaciones sobre mercancías y servicios por separado, 479 acuerdos comerciales regionales (ACR), de los cuales están actualmente en vigor 288.⁵⁶ Estas cifras corresponden a 375 ACR efectivos, de los cuales están actualmente en vigor 197 (117 sobre mercancías, 1 sobre servicios y 79 sobre mercancías y servicios). De las 288 notificaciones, 174 se presentaron en virtud del artículo XXIV del GATT, 31 en virtud de la Cláusula de Habilitación y 83 en virtud del artículo V del AGCS. Se han examinado un total de 92 ACR con arreglo al mecanismo de transparencia desde que éste se adoptó en diciembre de 2006.⁵⁷

(ii) *Solución de diferencias*

A pesar de las preocupaciones expresadas por numerosos observadores con respecto a la compatibilidad de muchos acuerdos comerciales regionales notificados en virtud del artículo XXIV del GATT, las cuestiones relativas a dichos acuerdos no han figurado de manera destacada en la solución de diferencias de la OMC. Lo más importante que surgió fue la cuestión de si la compatibilidad de un acuerdo comercial regional con el artículo XXIV se podía examinar en un procedimiento de solución de diferencias de la OMC. En el asunto *Turquía-Textiles*, el Órgano de Apelación sostuvo que los grupos especiales tenían autoridad para examinar si un acuerdo comercial regional cumplía las prescripciones del artículo XXIV. El peso de establecer que el acuerdo regional cumple los requisitos del artículo XXIV recae en el Miembro de la OMC demandado en la medida en que recurre al acuerdo regional como defensa para justificar una medida discriminatoria.

La posibilidad de utilizar el procedimiento de solución de diferencias de la OMC para impugnar acuerdos comerciales regionales ha provocado reacciones encontradas de los comentaristas. Roessler (2000) ha alegado que el examen de la compatibilidad de los acuerdos comerciales regionales era un asunto que se debería haber reservado exclusivamente a los órganos políticos de la OMC, y en concreto al Comité de Acuerdos Comerciales Regionales. En cambio, Davey (2011) ha indicado que para aclarar ulteriormente las disciplinas del artículo XXIV se podría utilizar el procedimiento de solución de diferencias de la OMC. Los Miembros de la OMC se han mostrado hasta el momento reticentes a recurrir al sistema de solución de diferencias de la OMC para imponer las obligaciones establecidas en el artículo XXIV del GATT y el artículo V del AGCS.

Las cuestiones relativas a la relación entre el sistema de solución de diferencias de la OMC y los sistemas de solución de diferencias de los ACP se han debatido en la OMC en el ámbito de algunas diferencias. Estas diferencias se examinaron en la subsección E.2. En esta subsección se aborda el pequeño número de diferencias en las que se ha planteado explícitamente el artículo XXIV.

Como se ha señalado más arriba, el caso en el que se han abordado de manera más directa las prescripciones del artículo XXIV es el asunto *Turquía – Textiles*. En este asunto, el Órgano de Apelación examinó las prescripciones aplicables a las uniones aduaneras en el marco del subpárrafo 5 del artículo XXIV y explicó que si una parte recurre a esta disposición para justificar una medida que de otra manera sería incompatible con la OMC debe establecer que se han cumplido las dos condiciones siguientes. En primer lugar, "debe demostrar que la medida impugnada se ha introducido con ocasión del establecimiento de una unión aduanera que cumple en su totalidad las prescripciones del apartado a) del párrafo 8 y el apartado a) del párrafo 5 del artículo XXIV". En segundo lugar, debe demostrar "que si no se le permitiera introducir la medida impugnada se impediría el establecimiento de esa unión aduanera" (Informe del Órgano de Apelación, asunto *Turquía – Textiles*, párrafo 58).

El artículo XXIV también se ha planteado en el contexto de varios asuntos sobre salvaguardias, en los que la cuestión ha sido si un Miembro de la OMC podría excluir a uno de sus asociados en un acuerdo comercial preferencial de la aplicación de una medida de salvaguardia que se apartase del párrafo 2 del artículo 2 del Acuerdo sobre Salvaguardias. Estos casos se examinaron en la subsección E.2.

Una medida adoptada en cumplimiento de un acuerdo comercial preferencial adquirió importancia en una diferencia en la que el Brasil se acogió a las excepciones generales del artículo XX del GATT para justificar la prohibición de las importaciones de neumáticos recauchutados y usados por motivos de salud pública. Sin embargo, como consecuencia de una decisión de un tribunal del MERCOSUR, la prohibición de las importaciones no se aplicaba a las de neumáticos remoldeados procedentes de los países miembros del MERCOSUR.

El Grupo Especial constató que "(n)o parece, por tanto, que la exención para los neumáticos remoldeados originarios de países del MERCOSUR estuviera motivada por razones caprichosas o impredecibles" y que "(e)n la medida en que la existencia de alguna discriminación en favor de otros miembros de una unión aduanera es parte inherente de su funcionamiento, la posibilidad de que se produzca esa discriminación entre miembros del MERCOSUR y otros Miembros de la OMC como resultado de la aplicación del acuerdo del MERCOSUR no es, a nuestro juicio, *a priori* irrazonable."

No obstante, el Grupo Especial observó que "el hecho de que en nuestra evaluación tengamos debidamente en cuenta la existencia de los compromisos asumidos por el Brasil en el marco del MERCOSUR no significa que la exención estará necesariamente justificada. Antes bien, ahora deberemos examinar la manera en que la prohibición de las importaciones se aplica, teniendo en cuenta la existencia de una exención para los miembros del MERCOSUR, con objeto de determinar si la discriminación derivada de la exención MERCOSUR es arbitraria o injustificable". Dado que el Grupo Especial constató que "parece que el volumen de importación de neumáticos recauchutados en virtud de la exención no ha sido significativo", llegó a la conclusión de que "no parece, por tanto, que la capacidad de la medida para alcanzar su

objetivo se haya visto significativamente menoscabada por el hecho de que hubiera importaciones procedentes de otras fuentes, incluso en presencia de una exención para las importaciones procedentes del MERCOSUR".

Por consiguiente, el Grupo Especial llegó a la conclusión de que "la aplicación de la exención MERCOSUR no ha dado lugar a que la medida se aplique de forma que constituye una discriminación arbitraria o injustificable". El Grupo Especial también se basó en su análisis del volumen de las importaciones para llegar a la conclusión de que la exención MERCOSUR no había dado lugar a la prohibición de las importaciones como una restricción encubierta del comercio internacional (Informe del Grupo Especial, asunto *Brasil-Neumáticos recauchutados*, párrafos 7.272-7.289 y 7.354-7.355).

El Órgano de Apelación expresó su desacuerdo con la constatación del Grupo Especial, explicando que la resolución del tribunal arbitral del MERCOSUR no era un fundamento aceptable para la discriminación, porque no guardaba relación con la protección de la salud pública, que era el objetivo legítimo de la prohibición de las importaciones comprendido en el ámbito del apartado b) del artículo XX) e "[l]a] incluso en contra de ese objetivo". El Órgano de Apelación sostuvo "que la exención MERCOSUR ha dado lugar a que la prohibición de las importaciones se aplique de manera que constituye una discriminación arbitraria o injustificable".

Además, el Órgano de Apelación manifestó su desacuerdo con el examen del volumen de las importaciones por el Grupo Especial. Según el Órgano de Apelación, el análisis de "si la discriminación es injustificable entrañará normalmente un análisis que guarda relación fundamentalmente con la causa o el fundamento de la discriminación", y no depende del "impacto cuantitativo de esta discriminación en el logro del objetivo de la medida en cuestión". Por el mismo motivo, el Órgano de Apelación revocó la constatación del Grupo Especial en el sentido de que la prohibición de las importaciones no se aplicaba en forma que constituía una restricción encubierta al comercio (Informe del Órgano de Apelación, asunto *Brasil-Neumáticos recauchutados*, párrafos 228-229).

Un punto que subrayó el Órgano de Apelación fue que "ante el tribunal arbitral establecido en el marco del MERCOSUR, el Brasil podía haber tratado de justificar la prohibición de las importaciones impugnada por motivos de protección de la salud de los seres humanos, los animales y las plantas con arreglo al apartado d) del artículo 50 del Tratado de Montevideo", pero el Brasil había decidido no hacerlo. El Órgano de Apelación observó que "tanto el apartado d) del artículo 50 del Tratado de Montevideo como el hecho de que el Brasil podría haber planteado esta defensa en el procedimiento del tribunal arbitral del MERCOSUR ponen de manifiesto, en nuestra opinión, que la discriminación asociada con la exención MERCOSUR no es necesariamente resultado de un conflicto entre las disposiciones en el marco del MERCOSUR y el GATT de 1994" (Informe del Órgano de Apelación, asunto *Brasil-Neumáticos recauchutados*, párrafo 234).

4. Relación entre los ACP y la OMC

(a) Coherencia en la gobernanza del comercio internacional

La búsqueda de coherencia entre el regionalismo y el multilateralismo no es nueva. En los comienzos del sistema multilateral de comercio, el pensamiento económico se concentró en los efectos de los ACP sobre el bienestar. Como se explica en la sección C, la principal conclusión fue que sus efectos eran ambiguos para los miembros y en general negativos para terceros. Debido a que los ACP se referían en la mayoría de los casos a reducciones arancelarias, se consideraba que la apertura multilateral de los mercados, que hacía disminuir la discriminación aunque no equivaliera completamente a un mercado abierto, era superior a la apertura preferencial.⁵⁸ A este respecto, la garantía de la coherencia se interpretaba como la aceptación de que los ACP y el sistema multilateral se podían complementar mutuamente, imponiendo al mismo tiempo disciplinas destinadas a reducir al mínimo los efectos negativos que pudieran tener dichos acuerdos.

Como se ha mencionado más arriba, en el decenio de 1990 la expansión del regionalismo hizo que la cuestión de la coherencia volviera a un primer plano. Muchos analistas examinaron de nuevo la relación entre los dos sistemas, concentrándose ahora en los efectos sistémicos de la integración regional. Pusieron de manifiesto que los ACP podían ser un trampolín o un escollo en el camino hacia la apertura multilateral de los mercados. Sin embargo, esta bibliografía no sirvió de mucho como orientación sobre la manera de mejorar la coherencia.

Tanto si consideran que el sistema multilateral de comercio y los ACP se complementan entre sí como si opinan que el sistema multilateral es simplemente superior al enfoque regional, los observadores están de acuerdo por lo general en que "los argumentos a favor de buscar la manera de fortalecer la capacidad de la OMC para influir en los acuerdos comerciales preferenciales e imponer su disciplina en ellos, o por lo menos para atenuar sus características más exclusivas y distorsionadoras, siguen siendo sólidos" (Low, 2008).⁵⁹ En la subsección 3 se ha visto que el sistema multilateral ha incorporado ACP desde su comienzo. Los Miembros del GATT/OMC han adoptado en gran medida un enfoque consistente en evitar la confrontación y los litigios. Los sistemas de mejora de la coherencia se han concentrado en las deficiencias de las disciplinas multilaterales y en la manera de solucionarlas. En esa subsección se resume el debate y se examinan brevemente las principales propuestas. Al parecer, la viabilidad es la principal cuestión y la clave está en la economía política.

Las últimas novedades registradas en la actividad de los ACP podrían cambiar la perspectiva sobre la coherencia. Como se señala en la sección B, la actividad de los ACP registró una aceleración apreciable a partir de 1990. En 1995 se habían duplicado con creces dichos acuerdos y en 2010 se habían cuadruplicado con creces, de manera que en la actualidad hay cerca de 300 en funcionamiento. Como se ha indicado antes, los nuevos ACP –o por lo menos algunos de ellos– son diferentes de los más antiguos desde el punto de vista cualitativo. Mientras que una parte de la actividad reciente de los acuerdos ha consistido en la consolidación y racionalización de los mecanismos bilaterales, también ha

habido una tendencia al bilateralismo en todo el mundo. A partir de 1995, la actividad de los ACP ha cruzado cada vez más las fronteras regionales. La cobertura de los acuerdos se ha ampliado y profundizado asimismo con el paso del tiempo, tanto en cuanto a las esferas normativas como a los productos.

Esto ha inducido a algunos observadores a opinar que el regionalismo ha iniciado una "nueva era", en la que ha dejado de ser válido el antiguo marco analítico y en la que la garantía de la coherencia ya no significa meramente la imposición de disciplinas multilaterales sobre la discriminación. Baldwin (2010), por ejemplo, considera que los ACP recientes proporcionan el marco para respaldar la "desagregación de la producción" que caracteriza a una proporción creciente del comercio mundial. A su juicio, el regionalismo del siglo XXI se refiere más a la reducción de los obstáculos conflictivos al comercio y al costo de las operaciones comerciales y la eliminación de los obstáculos internos para la entrada que a las preferencias arancelarias. Debido a que los acuerdos preferenciales sobre esas medidas internas no suelen inducir a una desviación del comercio, sus repercusiones sistémicas no se puedan analizar utilizando el marco tradicional de escollos y estímulos (véase la sección C).

La economía política de los ACP más recientes también va mucho más allá de los aranceles preferenciales. En primer lugar, según Baldwin (2010) solamente un pequeño número de países pueden desempeñar una función de primer orden en dichos acuerdos. Los ACP motivados por la producción compartida, en particular entre países desarrollados y en desarrollo, se pueden considerar como un intercambio de fábricas para la atenuación de los obstáculos internos y una garantía para las empresas deslocalizadas de que sus inversiones y su propiedad intelectual estarán a salvo. En opinión de Baldwin, son pocos los países que cuentan con el tipo de fábricas que se pueden intercambiar para realizar una reforma a fondo de las medidas internas.

En segundo lugar, la negociación de una reforma interna en el marco de la OMC tal vez no ayude a fomentar de manera directa la entrada de inversiones. En tercer lugar, el carácter de las políticas internas dificulta la multilateralización de los ACP. Por ejemplo, el principio de subsidiariedad (véase *infra*) es aplicable en el sentido de que la mejor manera de someter a disciplina algunos sectores puede ser a nivel regional o bilateral. Estas reflexiones llevaron a Baldwin (2010) a la conclusión de que "así pues, es posible, e incluso probable, que las nuevas disciplinas formen un sistema independiente de gobernanza que interfiera poco o nada con las normas de Marrakech". En este caso, el problema de coherencia planteado por las tendencias recientes de los acuerdos regionales puede ser bastante distinto del que surge de la aplicación de reducciones arancelarias discriminatorias. Es posible que se estén negociando y decidiendo nuevas normas comerciales internacionales fuera del ámbito de la OMC, en condiciones en las que las diferencias de poder sean mayores y en ausencia de los principios básicos de no discriminación y reciprocidad.⁶⁰

Sigue abierta la cuestión de si se debe abordar este nuevo problema y la manera de hacerlo. Serán necesarias nuevas investigaciones para comprender mejor los efectos sistémicos de una integración profunda. Una cuestión que puede requerir una investigación ulterior es la de los efectos de las asimetrías de poder y las opciones para atenuarlas. Asimismo, como ya se ha mencionado, se puede utilizar el

principio de subsidiariedad para determinar si es necesario someter a disciplinas multilaterales las medidas acordadas a nivel bilateral o regional.^{61, 62} Con arreglo a este principio, "se deben adoptar medidas para alcanzar los objetivos normativos acordados en el nivel más bajo posible de gobierno capaz de abordar con eficacia el problema planteado" (Sauvé y Beviglia-Zampetti, 2000). Debido a que los países tienen gustos, culturas, recursos e instituciones distintos, sus opciones sociales son diferentes. Al mismo tiempo, los criterios de eficacia parecen requerir la aplicación de regímenes de reglamentación a las mayores comunidades posibles.

Dada esta relación de intercambio, el principio de subsidiariedad establece que la determinación de los regímenes de reglamentación debe estar lo más descentralizada posible, a no ser que la actuación en una jurisdicción tenga repercusiones en otras (efectos secundarios), dando lugar a efectos externos transfronterizos (externalidades) o a la creación de economías de escala o bienes públicos, en cuyo caso también se deben consultar. En otras palabras, "a menos que haya efectos secundarios significativos, no hay ningún motivo de eficacia para imponer un conjunto de normas en ámbitos de reglamentación diferentes" (Rollo y Winters, 2000).

Una razón fundamental para la cooperación internacional sobre reglamentación es que el costo del cumplimiento de normas diferentes puede ser elevado. Es probable que en la elaboración de normas haya economías de escala (entre países) y un ámbito de aplicación (entre diversas cuestiones). Sin embargo, entre los países con una reglamentación permisiva y los que tienen una reglamentación estricta pueden surgir conflictos de intereses que dificulten la coordinación multilateral, y tal vez en algunos casos la hagan no deseable. Si hay un predominio suficiente de estos factores, es posible que el reconocimiento mutuo y la armonización de las normas y las pruebas sobre productos funcionen mejor con carácter bilateral y plurilateral (entre países relativamente parecidos) que con carácter multilateral. Si bien pueden despertar preocupación los posibles efectos negativos para terceros de las normas comunes o reconocidas mutuamente y la evaluación compartida de la conformidad en los ACP, hay pruebas empíricas que indican que el programa del mercado único de la Unión Europea aumentó el acceso de empresas de terceros por lo menos en la misma medida (Mayer y Zignago, 2005).⁶³

Por último, el hecho de que no hayan desaparecido los ACP en los que los aranceles preferenciales son todavía importantes significa que es necesario abordar al mismo tiempo tanto los problemas de coherencia nuevos como los antiguos. Las pruebas que se presentan en la sección D parecen indicar que solamente hay varios (relativamente pocos) nuevos ACP que tengan una relación escasa o nula con los aranceles preferenciales y que éstos siguen desempeñando una función en numerosos acuerdos nuevos. En la subsección siguiente se presenta un breve resumen del debate sobre las disciplinas multilaterales existentes. Esta exposición va seguida de un examen de algunas de las principales opciones para mejorar la coherencia.

(b) Disciplinas multilaterales sobre los ACP

Como se ha explicado en la subsección 3, el sistema multilateral ha generado tres disposiciones básicas en relación con el regionalismo. La primera es el artículo XXIV

del GATT, que permite la no aplicación del trato NMF en las uniones aduaneras y los ACP. El Entendimiento de la Ronda Uruguay relativo a la interpretación del artículo XXIV del GATT trata de aclarar los criterios y procedimientos para evaluar los acuerdos nuevos o ampliados y mejorar la transparencia. La segunda disposición es la "Cláusula de Habilitación", que atenúa (algunas de) las disposiciones del GATT sobre los ACP para los países en desarrollo en nombre del "trato especial y diferenciado" para este grupo de países. La tercera disposición es el artículo V del AGCS, en el que se establecen las normas para los ACP en el sector de los servicios. Como se ha explicado más arriba, los Miembros de la OMC también han adoptado en fecha más reciente con carácter provisional un nuevo mecanismo de transparencia para los acuerdos comerciales regionales.

A lo largo de los años han surgido varias preocupaciones en relación con la eficacia de la supervisión multilateral de los acuerdos regionales (Davey, 2011; Low, 2008). En primer lugar, se ha aducido que varias disposiciones del artículo XXIV son contrarias a una interpretación jurídica incuestionable, y más en general que son deficientes.⁶⁴ El debate se ha concentrado en la interpretación de lo siguiente:

- los apartados a) y b) del párrafo 5 del artículo XXIV del GATT, en los que se estipula que "los derechos de aduana y demás reglamentaciones comerciales" impuestos a terceros no deberán ser "en conjunto de una incidencia general más elevada ni más rigurosos" que los derechos y reglamentaciones anteriores al acuerdo comercial preferencial⁶⁵;
- los apartados a) y b) del párrafo 8 del artículo XXIV del GATT, que establecen que se deben eliminar los derechos y otras reglamentaciones restrictivas del comercio con respecto a "lo esencial de los intercambios comerciales" entre los territorios constitutivos, y el apartado a) del párrafo 1 del artículo V del AGCS, con arreglo al cual un acuerdo comercial regional debe tener una "cobertura sectorial sustancial";
- el párrafo 3 del Entendimiento de la Ronda Uruguay relativo a la interpretación del artículo XXIV del GATT, en el que se dice que el "plazo razonable" para la aplicación de un acuerdo comercial regional no deberá ser superior a 10 años, salvo en casos excepcionales.

En segundo lugar, en el marco jurídico e institucional del GATT/OMC se han detectado varias lagunas. En particular, la ausencia de disciplinas relativas a las normas de origen para los acuerdos de libre comercio se ha convertido en un problema, con la multiplicación de dichos acuerdos y el consiguiente aumento de la maraña que forman. Asimismo, no hay ninguna indicación relativa a la manera en que deberían tratarse los contingentes arancelarios agropecuarios en los acuerdos preferenciales, si los miembros de tales acuerdos están autorizados a excluir a sus asociados en ACP de la aplicación de medidas especiales al comercio de terceros, o si las partes en ACP pueden aplicar o no salvaguardias a su comercio recíproco. Otra cuestión que se ha planteado es si las disposiciones sobre el trato especial y diferenciado para los ACP de países en desarrollo deberían tener un alcance mayor que las de la Cláusula de Habilitación.⁶⁶

En tercer lugar, si bien la legislación del GATT/OMC puede haber influido en las negociaciones de los ACP, en la práctica

nunca se ha utilizado para imponer una disciplina sobre los acuerdos comerciales recíprocos discriminatorios (Davey, 2011; Low, 2008). Los gobiernos casi nunca han llegado a un acuerdo mediante las disposiciones de procedimiento establecidas sobre si un acuerdo comercial preferencial determinado está o no en conformidad con las normas multilaterales. Las prescripciones de procedimiento, como las notificaciones, en el mejor de los casos se han observado en parte, y las conclusiones de las soluciones de diferencias no han contribuido a poner fin a las deficiencias existentes en las disciplinas.

A juicio de algunos observadores, es revelador el hecho de que el Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales sea el único resultado de las negociaciones de la Ronda de Doha que ha podido avanzar con independencia de los resultados totales de la Ronda.⁶⁷ Esto parece indicar que los Miembros de la OMC son conscientes de la necesidad de comprender mejor de qué tratan los acuerdos comerciales regionales y que al mismo tiempo siguen dando preferencia a un enfoque de cautela (Low, 2008). Otros van incluso más allá y consideran que el Mecanismo de Transparencia sustituye con ventaja el "antiguo" proceso de examen (Mavroidis, 2010). Al disminuir la desviación del comercio como consecuencia de las reducciones arancelarias multilaterales, junto con las pruebas empíricas que indican que los ACP pueden mejorar el bienestar, y teniendo en cuenta que estos acuerdos abarcan varias cuestiones comprendidas en el ámbito de la OMC, se considera que las normas vigentes tienen una importancia limitada. Mavroidis (2010) alega que el Mecanismo de Transparencia debería convertirse en el nuevo foro *de jure* para examinar los ACP en el marco del sistema multilateral de comercio.⁶⁸

(c) Posibles maneras de mejorar la coherencia

En el presente informe se ha examinado la idea de que puede ser conveniente mantener regímenes separados para la cooperación regional y multilateral. Así ocurriría en el caso de tipos particulares de cooperación cuya gestión sea más apropiada a nivel regional que multilateral. Del mismo modo, hay cuestiones que no se pueden abordar de manera adecuada a nivel regional. Entre estas dos realidades extremas, se plantea la cuestión de la coherencia. Básicamente, el problema está en determinar dónde se obtienen beneficios de garantizar una coherencia mayor entre los ACP y entre éstos y el sistema multilateral de comercio.

Para mejorar la coherencia entre los ACP y el sistema multilateral de comercio se han propuesto varios sistemas distintos (Davey, 2011; Low, 2008; Informe Sutherland, 2004; Comisión Warwick, 2007; Organización Mundial del Comercio (OMC), 2003). En esta subsección se examinan las propuestas y se las agrupa en cuatro apartados: i) aceleración de la apertura del comercio multilateral; ii) corrección de las deficiencias en el marco jurídico de la OMC; iii) adopción de un enfoque más flexible como complemento del marco jurídico vigente; y iv) multilateralización del regionalismo. Estos sistemas no tienen por qué ser mutuamente excluyentes. Todos tienen como objetivo fortalecer la compatibilidad y la coherencia, lo cual equivale básicamente a garantizar que los ACP contribuyan a la cooperación y la apertura del comercio de manera fundamentalmente no discriminatoria. Difieren sobre

todo en cuanto a lo que consideran una estrategia políticamente viable para alcanzar este objetivo.

La reducción de los aranceles NMF disminuiría la discriminación y atenuaría en consecuencia los efectos adversos de los ACP. Por ejemplo, en el Informe Sutherland se recomienda que todos los aranceles de los países desarrollados se consoliden en el futuro a un tipo nulo en las listas de compromisos de los Miembros de la OMC en un plazo convenido. Aunque tal vez no parezca imposible conseguir la reducción a un tipo nulo de todos los aranceles de los países desarrollados sobre los productos industriales en un futuro no muy lejano, las negociaciones de la Ronda de Doha parecen indicar que tal vez no ocurra lo mismo sin una cierta reciprocidad de las economías emergentes. En cuanto a la eliminación de todos los aranceles sobre los productos agropecuarios, no parece políticamente viable en las circunstancias presentes. Además, en la consolidación de todos los aranceles a un tipo nulo se puede abordar la desviación del comercio inducida por los aranceles, pero no se eliminarían todos los efectos potencialmente adversos de las medidas de integración de mayor envergadura.

Por lo que respecta a la idea de subsanar las deficiencias en el marco jurídico de la OMC, en la Ronda de Doha figura el mandato de negociar con el fin de "aclarar y mejorar las disciplinas y procedimientos previstos en las disposiciones vigentes de la OMC aplicables a los acuerdos comerciales regionales". Las negociaciones se han llevado a cabo por dos vías. Por una parte, los Miembros abordaron cuestiones de procedimiento relativas a la transparencia de los ACP. Por otra, trataron de identificar cuestiones para la negociación, incluidas cuestiones "sustantivas", como las de tipo sistémico y jurídico.⁶⁹ Como ya se ha mencionado, las negociaciones sobre las cuestiones de procedimiento dieron lugar a la adopción con carácter provisional de un nuevo mecanismo de transparencia para los acuerdos comerciales regionales (WT/L/671). En las negociaciones sobre las cuestiones "sustantivas" han surgido hasta el momento propuestas de diversos Miembros, orientadas sobre todo a aclarar las disposiciones del artículo XXIV del GATT. Si bien estas propuestas constituyen una contribución útil al debate, no parece que se haya producido una convergencia hacia alguna forma de consenso sobre posibles reformas de las normas.⁷⁰

Esto no tiene por qué sorprender mucho, ya que en los debates anteriores no se han conseguido grandes progresos sobre cuestiones sustantivas.⁷¹ Una explicación posible de la falta de avances es que los Miembros que han concertado ACP en el pasado pueden no estar dispuestos a aceptar aclaraciones de las normas que podrían indicar que los acuerdos de los que forman parte no están en conformidad con el artículo XXIV (Davey, 2011). Considerando que los esfuerzos para aclarar conceptos como "lo esencial de los intercambios comerciales", "las demás reglamentaciones comerciales restrictivas", etc., han tenido un éxito limitado hasta ahora, no parece probable que sea viable la segunda opción mencionada más arriba, la relativa a la aclaración y el fortalecimiento de las normas vigentes.

Además, los Miembros de la OMC han sido reacios a utilizar el sistema de solución de diferencias de la Organización a fin de aclarar las normas vigentes, y no parece probable que cambien de postura en un futuro próximo. Esto no significa que no llegará un día en el que las normas revisadas y mejoradas formen parte de un progreso significativo hacia

una mayor coherencia, sino simplemente que no parece que sea un punto de partida prometedor. A este respecto, el análisis económico puede contribuir a fortalecer las disposiciones vigentes y pone de manifiesto, por ejemplo, que la condición que figura en el artículo XXIV del GATT en el sentido de que la protección aplicable a los no miembros no debe aumentar con la creación o la ampliación de un acuerdo comercial preferencial, no protegerá necesariamente a estos últimos de una pérdida de bienestar.⁷²

La tercera opción señalada más arriba consistiría en adoptar un sistema de "legislación indicativa" como complemento de la "legislación imperativa" y el mecanismo de solución de diferencias. En la bibliografía no hay acuerdo sobre la definición del concepto de "legislación indicativa", aunque los especialistas en derecho parecen definir a menudo la legislación imperativa como vinculante y la indicativa como no vinculante (Shaffer y Pollack, 2010). Un ejemplo de legislación indicativa sería el Código de Buena Conducta para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas anexo al Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC. La aplicación del Código es opcional para los Miembros de la OMC y no hay un sistema de solución de diferencias de la Organización como recurso en relación con el Código. Otro ejemplo sería el código de buena conducta para los acuerdos de libre comercio y los acuerdos comerciales regionales del APEC.⁷³ El motivo para utilizar un sistema de legislación indicativa sería permitir a los Miembros de la OMC conocer mejor sus prioridades e intereses respectivos, con miras a desbloquear en último término los progresos hacia interpretaciones jurídicas de disposiciones particulares que garantizaran la coherencia.

El sistema de legislación indicativa no carece de riesgos. Como han señalado Shaffer y Pollack (2010), si no hay condiciones apropiadas para la cooperación se puede producir un antagonismo entre la legislación indicativa y la imperativa. Low (2008) aduce que la existencia de una idea compartida sobre los objetivos y el carácter de la transición hacia la legislación imperativa aumentaría las posibilidades de que la legislación indicativa pudiera servir de ayuda para restablecer la imperativa. Teniendo en cuenta esto, propone un sistema en tres etapas. La primera consistiría en aumentar la transparencia y el intercambio de información en el marco del nuevo Mecanismo de Transparencia. Este intercambio intensificado de opiniones abriría el camino a la elaboración progresiva de legislación indicativa en forma de un código de buena conducta en la segunda etapa. Por último, en una tercera y última etapa, cuando los gobiernos se sintieran cómodos con la legislación indicativa, se podrían celebrar negociaciones con objeto de mejorar las disposiciones de la legislación imperativa.

La cuarta y última propuesta consiste en multilateralizar el regionalismo (Baldwin, 2006; Baldwin y Thornton, 2008). Baldwin (2009) define el proceso de multilateralización como la ampliación de los acuerdos preferenciales existentes de manera no discriminatoria a nuevas partes, o bien la fusión de distintos ACP. La idea es que, como consecuencia de la participación en la producción mundial, las fuerzas de la economía política que han impulsado la proliferación de ACP y la creación de la denominada maraña de acuerdos se han debilitado y las están sustituyendo progresivamente nuevas fuerzas favorables a la multilateralización de las preferencias. La consecuencia de esto es la aparición de varias iniciativas de multilateralización tanto a nivel regional como multilateral.

Como ejemplos de iniciativas adoptadas a nivel regional para reducir el laberinto de los ACP cabe mencionar el código de buena conducta del APEC para dichos acuerdos o el Sistema paneuropeo de acumulación, que redujo las distorsiones de la producción económica internacional dentro de la zona mediante la armonización de las normas de origen y la acumulación diagonal. Un ejemplo interesante de multilateralización a nivel multilateral es el Acuerdo sobre Tecnología de la Información, por el que se estableció un mecanismo para la eliminación de los aranceles NMF sobre los productos de tecnología de la información, de manera que dejaron de ser operativas las normas de origen y las normas de acumulación.

En investigaciones recientes se ha puesto de relieve el costo potencial de la superposición de los ACP y las normas de origen complejas con la realidad mundial actual de cadenas de producción con una fragmentación geográfica (Baldwin *et al.*, 2009). La OMC tal vez pueda desempeñar una función con objeto de reducir estos costos de transacción, actuando como foro para la coordinación/normalización/armonización de las normas de origen preferenciales.⁷⁴ Hay otra manera que ya se ha examinado, mediante la que se puede introducir mayor coherencia, consistente en identificar las "prácticas óptimas" en los ACP.⁷⁵ Como se ha señalado en la sección D, todavía se sigue debatiendo hasta qué punto las medidas de integración profunda en los ACP tienen la posibilidad de generar el mismo tipo de maraña costosa de acuerdos que las preferencias arancelarias. Baldwin *et al.* (2009) analizan seis esferas distintas, examinando para cada una de ellas si los ACP han creado una maraña y de qué manera se han multilateralizado o se pueden multilateralizar sus disposiciones.

Una última idea con respecto a los avances hacia la multilateralización de los ACP guarda relación con los procedimientos de adopción de decisiones. Varios autores (Lawrence, 2006; VanGrasstek y Sauvé, 2006; Cottier, 2009; Elsig, 2009; Low, 2011) se han planteado la posibilidad de elaborar un sistema multilateral para llegar a una norma de consenso modificada, denominada a menudo adopción de decisiones mediante una masa crítica. El enfoque propuesto por Low (2011) es muy parecido al denominado enfoque basado en un "código" que surgió en los acuerdos de la Ronda de Tokio sobre medidas no arancelarias, pero que posteriormente se sustituyó por el "todo único" (con arreglo al cual nada queda acordado mientras no se haya acordado todo) que acompañó a la creación de la OMC en 1995. Con los acuerdos posteriores a la Ronda Uruguay sobre telecomunicaciones básicas y servicios financieros, así como con el Acuerdo sobre Tecnología de la Información, se produjo una reactivación del enfoque de masa crítica.

La adopción de un enfoque de masa crítica permitiría multilateralizar las normas comerciales sin involucrar a todos los Miembros de la OMC, propuesta que puede parecer atractiva cuando sea conveniente aplicar con respecto al comercio criterios de reglamentación más ampliamente compartidos, pero no necesariamente de ámbito mundial. Se puede decir que existe una masa crítica cuando un subconjunto suficientemente grande de los Miembros acuerda cooperar bajo los auspicios de la OMC. Una característica importante del enfoque es que los acuerdos no suponen ninguna discriminación frente a los países no signatarios.

Las salvaguardias institucionales y de procedimiento elegidas de manera apropiada pueden proteger el sistema frente al riesgo de fragmentación y disolución de la base multilateral de la cooperación comercial. Con respecto a la definición de masa crítica, por ejemplo, un sistema sencillo, pero eficaz, podría ser dejar a la masa crítica definirse a sí misma. Se alcanzaría dicha masa cuando quienes estuvieran dispuestos a seguir adelante con un acuerdo considerasen que dicho acuerdo contaba con suficiente apoyo y compromiso de los Miembros. En ese caso se consideraría que el grupo que quedase al margen era demasiado pequeño para socavar el acuerdo y no habría ningún motivo para rehusar aplicar la norma NMF con respecto a todos los beneficios para todos los no signatarios.

Otra cuestión importante es si habría que aplicar a las iniciativas de la masa crítica el consenso en la adopción de decisiones y en qué circunstancias. En ausencia de una participación multilateral mediante un proceso basado en el consenso, se plantea el riesgo de que un subconjunto de los Miembros pueda establecer normas de las que se beneficien, pero a expensas de los Miembros que no forman parte de la masa crítica. Lo que se propone en este caso es que sea necesaria la aprobación de los acuerdos de la masa crítica por consenso antes de su entrada en vigor. De esta manera no sólo se evitaría el riesgo de perjudicar los intereses de los no miembros de la masa crítica, sino que los acuerdos de esa masa también quedarían comprendidos en el ámbito del sistema multilateral.

Notas finales

- 1 A los fines del presente informe se entiende por "efectos sistémicos" los efectos estáticos y dinámicos de los acuerdos comerciales preferenciales en el sistema multilateral de comercio. Un ejemplo de efecto estático es la posibilidad de que existan normas opuestas entre sí, por ejemplo sobre las medidas comerciales correctivas. Un ejemplo de efecto dinámico es el impacto del ACP en la probabilidad de participar en nuevas negociaciones multilaterales.
- 2 Hay algunos trabajos teóricos y empíricos que han estudiado la cuestión inversa de si el multilateralismo impulsa la proliferación de acuerdos comerciales preferenciales. Ethier (1998) y Freund (2000) han elaborado modelos teóricos en los que la concertación de acuerdos es una respuesta endógena al sistema multilateral de comercio. Utilizando datos sobre las reducciones arancelarias multilaterales y las concesiones de acceso en franquicia arancelaria otorgadas por los Estados Unidos a nivel de líneas arancelarias, Fugazza y Robert-Nicoud (2010) han encontrado pruebas empíricas que avalan la afirmación de que la apertura NMF del pasado es la semilla de una futura apertura preferencial.
- 3 Esta argumentación plantea problemas prácticos. En primer lugar, tal vez no es realista asumir la existencia de transferencias internacionales de cantidades globales y si no las hay puede ocurrir que en algún momento determinados miembros del bloque veten futuras ampliaciones. En segundo lugar, nada obliga a los miembros de acuerdos comerciales preferenciales a establecer aranceles exteriores como dan por sentado Kemp y Wan, y de hecho cabe pensar que puedan tener razones para establecer niveles arancelarios diferentes (véase la sección C.1).
- 4 La "erosión de las preferencias" es la disminución del margen de preferencia del que gozan algunos exportadores en los mercados exteriores gracias al trato comercial preferencial. Puede producirse cuando los asociados en la exportación eliminan las preferencias, amplían el número de quienes se benefician de ellas o reducen su arancel NMF sin disminuir en la misma proporción los aranceles preferenciales (Alexandraki y Lankes, 2004).
- 5 Los países excluidos resultan afectados por el ACP porque desciende el precio en frontera que perciben sus exportadores. Desde la perspectiva de los países miembros, los beneficios del libre comercio mundial son un mayor acceso a los mercados de terceros países y una mayor liberalización de sus mercados de importación. Sin embargo, estos beneficios son pequeños para unos aranceles iniciales bajos, y no estimulan a los miembros del acuerdo a adoptar reducciones arancelarias multilaterales.
- 6 No obstante, Amity y Romalis (2007) sostienen que para muchos países en desarrollo el acceso preferencial real es menos generoso de lo que parece debido a la reducida cobertura de productos o a la complejidad de las normas de origen. En consecuencia, la reducción de aranceles a nivel multilateral (Ronda de Doha), especialmente sobre los productos agropecuarios, redundará probablemente en un aumento neto del acceso a los mercados para muchos países en desarrollo.
- 7 Es la llamada lógica "juggernaut" (Baldwin y Robert-Nicoud, 2008).
- 8 Cabe señalar que el efecto se podría invertir si el acuerdo diera lugar a un mayor nivel de protección para el sector nacional competidor de las importaciones. En tal caso, como se explica más adelante, el ACP inhibiría el multilateralismo.
- 9 Se consigue una mayor protección cuando los productores del país miembro que aplica un arancel (exterior) bajo puede exportar toda su producción al país miembro que aplica aranceles elevados sin influir en los precios en este último. En ese caso, los productores de este último país no resultan afectados negativamente y los productores del país con aranceles bajos disfrutan de rentas de protección más altas (Freund y Ornelas, 2010).
- 10 Como se señala en la sección C, Ornelas (2005b), (2005a) matiza el argumento en modelos en los que el arancel exterior es endógeno. La posibilidad de que se suscriban acuerdos comerciales preferenciales con efectos de desviación del comercio es más limitada, aunque no puede excluirse.
- 11 Schiff y Winters (1998) consideran, no obstante, que los ACP basados en ese tipo de factores suelen ser transitorios, pues las preferencias comerciales óptimas tienden a disminuir con el tiempo. En su modelo, la política comercial exterior de los miembros del acuerdo es cada vez más abierta.
- 12 Cabe señalar que este resultado es independiente de que haya motivaciones de economía política en los países excluidos. Sin embargo, si los gobiernos de los países no miembros conceden un valor desproporcionadamente elevado a los beneficios de los productores, las posibilidades de que se opongan a la apertura del comercio a nivel mundial son todavía mayores.
- 13 Dado que no es posible observar el grado de liberalización multilateral que se habría comprometido a adoptar un país miembro de un ACP, estos estudios empíricos deben basarse en las diferencias relativas a las pautas de liberalización a lo largo del tiempo, entre países o entre sectores, lo que hace más difícil la tarea de identificar el efecto causal de los acuerdos comerciales preferenciales.
- 14 Según el Banco Mundial, correspondieron a reducciones arancelarias unilaterales dos tercios del recorte de 21 puntos porcentuales del promedio de los aranceles ponderados de todos los países en desarrollo entre 1983 y 2003. Las reducciones arancelarias relacionadas con los compromisos multilaterales asumidos en la Ronda Uruguay representaron alrededor del 25 por ciento y la proliferación de acuerdos regionales del orden del 10 por ciento de la reducción.
- 15 Los dos estudios concluyen que la liberalización de la Ronda Uruguay fue menor en el caso de los productos para los que se concedieron preferencias.
- 16 Varios especialistas se oponen decididamente a esta interpretación (Baldwin, 2009). Según Baldwin (2009), fue el cambio de postura del Canadá y México lo que impulsó el regionalismo en América del Norte.
- 17 Este párrafo y el siguiente se basan en la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2007).
- 18 Como se explica más adelante con mayor detalle, los acuerdos relacionados con el sistema paneuropeo de acumulación se adoptaron porque el comercio industrial se desarrollaba prácticamente en régimen de franquicia arancelaria en Europa, pero las corrientes comerciales chocaban con el obstáculo de normas de origen y acumulación complejas y entrelazadas. El comercio de productos de tecnología de la información se desarrollaba prácticamente libre de derechos, pero los obstáculos a la eficiencia derivados de los múltiples acuerdos preferenciales indujeron a los gobiernos a simplificar los acuerdos y por ello se firmó el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI).
- 19 La cuestión es más general que la liberalización de los servicios. Es aplicable, por ejemplo, a políticas que reduzcan o eliminen los obstáculos técnicos al comercio (OTC) en general mediante armonización de las reglamentaciones o reconocimiento mutuo. Las pruebas empíricas parecen indicar que el programa del mercado único de la UE (gran parte del cual se basa en reglamentación no discriminatoria) aumentó el acceso para empresas de terceros tanto por lo menos como para los miembros de la UE (Mayer y Zignago, 2005).
- 20 La ventaja de ser el primero en tomar la iniciativa se refiere a los casos en que el proveedor que entra primero en el mercado

- puede gozar de una ventaja duradera aunque después no se prohíba la entrada a otros proveedores. Véase Mattoo y Fink (2004) y Manger (2008).
- 21 En el párrafo 6 del artículo V del AGCS se dispone el establecimiento de normas de origen liberales en los ACP en los que participen países desarrollados. En dicho artículo se establece lo siguiente: “*Los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro que sean personas jurídicas constituidas con arreglo a la legislación de una parte [...] tendrán derecho al trato concedido en virtud de tal acuerdo, a condición de que realicen operaciones comerciales sustantivas en el territorio de las partes en ese acuerdo.*” En el apartado b) del párrafo 3 de ese mismo artículo del AGCS se dispone que en el caso de un ACP en el que únicamente participen países en desarrollo podrán limitarse las preferencias comerciales a las empresas proveedoras de servicios “que sean propiedad o estén bajo el control de personas físicas de las partes en dicho acuerdo”. No obstante, en el caso de la mayoría de los ACP entre países en desarrollo no se ha aprovechado esa opción. Entre las razones por las que los países han acordado incluir normas de origen liberales en el AGCS y no utilizar la disposición en materia de trato especial y diferenciado especificada *supra*, Fink y Jansen (2009) mencionan las siguientes: i) el hecho de que los proveedores de servicios establecidos de países no parte se consideren parte de la economía nacional; ii) cuando existen economías de red, para los proveedores de servicios es más eficiente atender simultáneamente a varios mercados, lo que resulta más fácil con normas de origen flexibles; iii) la participación en la distribución mundial de la producción crea un incentivo para abandonar normas idiosincrásicas sobre servicios como medio de impulsar la competitividad de los exportadores propios y de aumentar el atractivo de las naciones para la IED.
 - 22 Por ejemplo, los Acuerdos encaminados a establecer una asociación económica más estrecha entre China y Hong Kong, China, y Macao, China, respectivamente, siguen muy de cerca el texto del párrafo 6 del artículo V del AGCS. Sin embargo, Emch (2006) sostiene que la necesidad de cumplir al mismo tiempo seis requisitos (naturaleza y alcance de las actividades; años de actividad; pago de impuestos; locales comerciales; empleo de personal; exclusión de los servicios suministrados dentro del grupo) para cumplir la prescripción de realización de “operaciones comerciales sustantivas” puede de hecho limitar el acceso a unos cuantos proveedores de servicios, con carácter selectivo.
 - 23 Cabe señalar que en el párrafo 6 del artículo V del AGCS sólo se reconocen los intereses de las personas jurídicas, no de las personas físicas de terceros países que suministren servicios en el modo 4 en el territorio de uno de los miembros del ACP. Por ejemplo, un nacional del Japón con un título de una universidad francesa y una licencia para ejercer su profesión en Francia que desee trabajar en Alemania no tendrá derecho al trato otorgado a los nacionales de la UE.
 - 24 Los acuerdos bilaterales que prosperaron en Europa desde mediados del siglo XIX hasta la primera guerra mundial contenían ese tipo de cláusulas de no discriminación sin condiciones. El resultado final fue, de hecho, la liberalización no discriminatoria multilateral (Lampe, 2009).
 - 25 Según UNCTAD (2009), al final de 2008 estaban en vigor 2.676 TBI. En 2009 se firmaron 82 y en los cinco primeros meses de 2010 seis (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2010).
 - 26 En el contexto de las inversiones, el trato NMF exige que se otorgue a todos los inversores de países miembros del ACP el mejor trato dispensado a cualquier otro inversor extranjero. En cuanto al trato nacional, exige que se dé a los inversores de países miembros del ACP el mismo trato que a los inversores nacionales.
 - 27 En los acuerdos basados en el TLCAN se otorga el mejor de esos tratos (NMF o TN). Véase Kotschwar (2009) y el examen sobre las disposiciones en materia de inversión que figura en la sección D.
 - 28 No obstante, hay una serie de advertencias que limitan la función de esas cláusulas NMF como instrumentos de multilateralización automática del trato preferencial. Esas advertencias se examinan en la sección E.2 e) *infra*.
 - 29 Para más detalles, véase Baldwin *et al.* (2009).
 - 30 En el recuadro C.4 de la sección C se examinan los efectos en el comercio del Sistema. Para un examen de los efectos de la “multilateralización” de las normas de origen en el sistema multilateral de comercio, véase el recuadro E.2.
 - 31 Una solución radical sería eliminar los aranceles NMF con respecto a los productos industriales, con lo que las normas de origen serían innecesarias. Evidentemente, esto es difícil de aceptar desde un punto de vista político.
 - 32 El párrafo 2 del artículo 23 del ESD “prohíbe a los Miembros de la OMC adoptar determinadas medidas unilaterales”. Más concretamente, un Miembro de la OMC “no puede, de manera unilateral: i) determinar que se ha producido una infracción, que se han anulado o menoscabado ventajas o que se ha comprometido el cumplimiento de uno de los objetivos de los acuerdos abarcados; ii) determinar la duración del plazo prudencial para la aplicación; o iii) decidir la suspensión de concesiones y determinar el nivel de la suspensión”. (Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos/Canadá – Mantenimiento de la suspensión*, párrafo 371.)
 - 33 Véase la resolución del GATT en el asunto *Estados Unidos – Márgenes de preferencia*, BISD II/11 (no existe versión española).
 - 34 Para un examen detallado de la jurisdicción de los órganos decisorios internacionales y de esos principios, véase Shany (2005).
 - 35 Puede ocurrir, por ejemplo, cuando el reclamante en un foro sea un gobierno y el reclamante en el otro foro pertenezca al sector privado.
 - 36 Para examinar una opinión contraria, véase Kuijper (2010).
 - 37 Debe aclararse que la existencia de decisiones en conflicto no fue la base de la revocación de la decisión del Grupo Especial de la OMC por el Órgano de Apelación.
 - 38 Obsérvese que los efectos en el bienestar de esa mayor discriminación no son, sin embargo, claros, ya que hay potencialmente creación de comercio dentro del ACP y desviación del comercio de fuentes más baratas de importaciones procedentes de países no pertenecientes al ACP.
 - 39 Teh *et al.* (2009) y Prusa y Teh (2010) examinan las disposiciones antidumping de unos 80 ACP que abarcan cerca del 50 por ciento de las exportaciones mundiales. Como la utilización de medidas antidumping se rige por el Acuerdo Antidumping de la OMC, esperan que, si las normas del ACP tienen algún efecto, sirvan para que sea más difícil imponer los derechos antidumping a los miembros del ACP. Esto puede revestir varias formas. Algunos ACP aumentan el umbral requerido para aplicar los derechos antidumping o, en el caso de que se aplique un derecho, lo reducen por debajo del margen de dumping o acortan el período de aplicación. En otros ACP se asigna a organismos regionales la función de realizar investigaciones y/o examinar las determinaciones finales formuladas por las autoridades nacionales.
 - 40 Para explicar el método, imagínese que se observa la actividad antidumping contra dos grupos de países (miembros del ACP y no miembros del ACP) en dos períodos (antes y después del establecimiento del ACP). Se aplican a los países miembros del ACP ciertas normas antidumping adicionales favorables que posiblemente afecten a la actividad en el período posterior al establecimiento del ACP pero no en el período anterior. A los países que no son miembros del ACP no se les aplica ese trato de favor en ninguno de los dos períodos. Por consiguiente, la diferencia que puede observarse en la actividad antidumping entre los dos grupos de países puede atribuirse a un factor causal: el trato recibido en cada caso con arreglo a las normas antidumping.

- 41 El examen realizado en esta subsección sigue de cerca el estudio de Prusa y Teh (2010).
- 42 Entre los ACP que excluyen a las partes en el acuerdo de las medidas globales figuran los siguientes: Australia-Tailandia, Australia-Estados Unidos, Canadá-Chile, Canadá-Israel, Estados Unidos-TLCAC-RD, Estados Unidos-Jordania, Estados Unidos-Singapur, Grupo de los Tres, México-Chile, México-Israel, México-Nicaragua, México-Triángulo del Norte, México-Uruguay, TLCAN y UE-Chile.
- 43 En la mayoría de los ACP se describe con precisión lo que significa "parte sustancial" de las importaciones totales y "contribuir de manera importante al daño grave causado". En algunos ACP "no representa una parte sustancial de las importaciones totales" significa que el asociado en el ACP no figura entre los cinco principales proveedores en el período de tres años más reciente. La frase "no contribuye de manera importante al daño grave o amenaza de daño grave" significa que la tasa de crecimiento de las importaciones procedentes del asociado en el ACP es apreciablemente inferior a la tasa de crecimiento de las importaciones totales de todas las procedencias.
- 44 En el asunto *Argentina – Calzado*, la Argentina incluía las importaciones procedentes del MERCOSUR en el análisis de los factores que contribuían al daño causado a su rama de producción nacional, pero excluía a los países del MERCOSUR de la aplicación de la medida de salvaguardia. En el asunto *Estados Unidos – Gluten de trigo*, los Estados Unidos excluían al Canadá de la aplicación de su medida de salvaguardia a pesar de haber incluido las importaciones de gluten de trigo procedentes del Canadá en la etapa de investigación. En el asunto *Estados Unidos – Tubos*, los Estados Unidos excluían las importaciones procedentes de sus asociados en el TLCAN de la medida de salvaguardia aunque se habían incluido en el análisis de los factores que contribuían al daño causado. Y en *Estados Unidos – Acero*, los Estados Unidos incluían las importaciones de todas las procedencias en su análisis del aumento de las importaciones, de la existencia de daño grave y de la relación causal, no obstante lo cual excluían a sus asociados en el TLCAN, así como a Israel y Jordania, de la aplicación de su medida de salvaguardia.
- 45 Si bien la palabra "paralelismo" no se encuentra en el texto del Acuerdo sobre Salvaguardias, el Órgano de Apelación consideró que la prescripción de paralelismo se hallaba en los términos utilizados en los párrafos 1 y 2 del artículo 2 del Acuerdo sobre Salvaguardias. Véase el Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos – Acero*, párrafo 439.
- 46 En Pauwelyn (2004) se hace un estudio crítico de la utilización de ese principio por el Órgano de Apelación.
- 47 Una diferencia (entre los Estados Unidos y la República de Corea) en la que se prestó cierta consideración a esa cuestión es el asunto *Estados Unidos – Tubos*. En ella los Estados Unidos adujeron que el artículo XXIV del GATT les daba derecho a excluir a sus asociados en el TLCAN del ámbito de aplicación de la medida de salvaguardia. El Grupo Especial aceptó el argumento de los Estados Unidos de que la exclusión de sus asociados en el TLCAN de las medidas de salvaguardia formaba parte de la eliminación de las "reglamentaciones comerciales" con respecto a "lo esencial de los intercambios comerciales" entre los miembros de la zona de libre comercio, que es una de las condiciones exigidas en el artículo XXIV del GATT. La República de Corea apeló después la decisión del Grupo Especial. En el examen de apelación, el Órgano de Apelación declaró superflua y carente de efectos jurídicos la resolución del Grupo Especial sobre el artículo XXIV. La cuestión de si el artículo XXIV del GATT de 1994 permitía que las importaciones procedentes de un asociado en un ACP quedaran exentas de una medida de salvaguardia sólo resultaba pertinente en dos circunstancias. La primera era cuando las importaciones procedentes de los miembros del ACP no habían quedado incluidas en la investigación destinada a la adopción de medidas de salvaguardia. La segunda era cuando, no obstante haber quedado incluidas las importaciones procedentes de miembros del ACP en dicha investigación, se establecía explícitamente que las importaciones procedentes de fuentes ajenas a la zona de libre comercio satisfacían, por sí solas, las condiciones para la aplicación de una medida de salvaguardia. Como ninguna de esas circunstancias se daba en el asunto *Estados Unidos – Tubos*, la cuestión no era pertinente al caso. Ahora bien, el Órgano de Apelación tuvo cuidado en señalar que, al adoptar esa decisión, no se estaba pronunciando sobre la cuestión de si el artículo XXIV del GATT de 1994 permitía eximir de una medida de salvaguardia a las importaciones procedentes de un miembro de una zona de libre comercio. Así pues, esa decisión sigue dejando en gran medida abierta la cuestión del recurso al artículo XXIV del GATT.
- 48 No obstante, Baldwin *et al.* (2009) aducen que es probable que la desagregación de la producción mitigue la oposición política a disposiciones profundas no discriminatorias. Véase la sección E.2 e).
- 49 En 1955-1957 se introdujeron en el artículo XXIV del GATT dos pequeñas modificaciones. El término "territorios constitutivos" se substituyó por "partes", y "comprendidos en" por "dispuestos por" (Jackson, 1969).
- 50 Ciertas medidas vinculadas al establecimiento de la Comunidad Económica Europea o su ampliación se impugnaron en el sistema de solución de diferencias del GATT. (Véanse, por ejemplo, las medidas adoptadas por los Estados Unidos en virtud del artículo XXIII (guerra de los pollos) y las preferencias sobre los agrios de la CEE (y los acuerdos de asociación).) Al mismo tiempo, como señala Hudec (1990), el establecimiento de la Comunidad Económica Europea significaba que las diferencias entre sus miembros ya no se llevarían ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC. Observó además que durante algún tiempo la CEE se resistió a iniciar litigios contra otras partes contratantes temiendo que esto provocase una impugnación de sus medidas.
- 51 Hudec (1971) indica que tal vez el artículo XXIV no se haya "redactado teniendo en cuenta a los países en desarrollo". Explica que, si bien el GATT reconoce el derecho a establecer obstáculos al comercio con fines de desarrollo industrial -es decir, para promover las industrias nacientes-, las prescripciones del artículo XXIV pueden limitar esta posibilidad, puesto que exigen la eliminación de los obstáculos internos y un tope correspondiente al *statu quo* anterior para los obstáculos externos.
- 52 Para conocer los antecedentes de esta disposición, véase el documento *Problemas sistémicos relacionados con "lo esencial de los intercambios comerciales"*, Nota documental de la Secretaría (Revisión), WT/REG/W/21/Rev.1, 5 de febrero de 1998. En cambio, en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) no se incluyó ninguna disposición sobre los ACP.
- 53 El 14 de diciembre de 2010, el Consejo General adoptó una Decisión sobre un Mecanismo de Transparencia para los Arreglos Comerciales Regionales (WT/L/806), que se preparó como resultado del mandato otorgado por el Consejo General al Comité de Comercio y Desarrollo en 2006. Este mecanismo incluye: los acuerdos comerciales regionales comprendidos en el párrafo 2 de la Cláusula de Habilitación, salvo los acuerdos comerciales regionales previstos en el apartado c) del párrafo 2; los acuerdos comerciales preferenciales que adopten la forma de un trato preferencial otorgado por cualquier Miembro a los productos de los países menos adelantados; y cualquier otro trato preferencial no recíproco autorizado por el Acuerdo sobre la OMC. El apartado c) del párrafo 2 de la Cláusula de Habilitación se refiere a "los acuerdos regionales o generales concluidos entre partes contratantes en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente los aranceles y, de conformidad con los criterios o condiciones que puedan fijar las PARTES CONTRATANTES, las medidas no arancelarias, aplicables a los productos importados en el marco de su comercio mutuo".

- 54 Los acuerdos notificados en virtud del artículo XXIV del GATT y del artículo V del AGCS se someten al examen del Comité de Acuerdos Comerciales Regionales. Los acuerdos notificados en el marco de la Cláusula de Habilitación se examinan en el Comité de Comercio y Desarrollo.
- 55 A petición del Grupo de Negociación sobre las Normas, la Secretaría de la OMC ha preparado un compendio de cuestiones relacionadas con los acuerdos comerciales surgidas durante el trabajo realizado en el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales y en los debates celebrados hasta 2002 en otros órganos de la OMC (véase el *Compendio de cuestiones relacionadas con los acuerdos comerciales regionales*, Nota de antecedentes preparada por la Secretaría, TN/RL/W/8/Rev.1, 1º de agosto de 2002).
- 56 Estas cifras corresponden a las notificaciones de nuevos acuerdos comerciales regionales, así como a las adhesiones a los existentes.
- 57 En el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales se examinaron 88 acuerdos comerciales regionales y en el Comité de Comercio y Desarrollo cuatro.
- 58 El multilateralismo también se considera superior al regionalismo debido a que los países grandes pueden comportarse de manera más hegemónica cuando mantienen negociaciones bilaterales con países más pequeños.
- 59 Véase también Davey (2011).
- 60 Brown y Stern (2011) hacen un planteamiento análogo.
- 61 La teoría tradicional de los acuerdos comerciales concentra su atención en los efectos de la relación de intercambio. En la teoría de la relación de intercambio, la motivación para establecer acuerdos comerciales depende de que un país pueda influir o no en el precio de sus importaciones mediante su política comercial. Si dos países grandes establecen un acuerdo comercial para evitar el "Dilema del Prisionero", el acuerdo debe ser multilateral más que preferencial. El motivo de esto es que si no amplían los beneficios de su acuerdo bilateral a ningún tercer país mediante alguna forma de trato NMF, uno de los dos países grandes podría caer en un "oportunistismo bilateral", estableciendo un acuerdo con un tercero que excluya al otro país grande (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2007).
- 62 En la sección C se presenta el teorema de la descentralización de Oates, que establece el fundamento económico del principio de subsidiariedad.
- 63 Véase el examen de los compromisos relativos a los obstáculos técnicos al comercio en los acuerdos comerciales preferenciales en Baldwin *et al.* (2009).
- 64 Véase Davey (2011), la síntesis del debate en el *Informe sobre el Comercio Mundial* de la OMC (2007) y Marceau y Reiman (2001).
- 65 Tanto la definición de "las demás reglamentaciones comerciales" como la cuestión del requisito de que los acuerdos comerciales regionales no deben crear obstáculos más elevados para terceros fueron objeto de un intenso debate.
- 66 Las cuestiones de procedimiento relativas a la administración de las disposiciones de la Cláusula de Habilitación para los ACP se han abordado mediante el Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales.
- 67 Hay que señalar que en diciembre de 2010 el Consejo General de la OMC adoptó un Mecanismo de Transparencia para los Arreglos Comerciales Preferenciales (documento WT/L/806 de la OMC), que amplía el Mecanismo de Transparencia para los acuerdos comerciales regionales a las preferencias no recíprocas.
- 68 Evenett (2009) pone de relieve que en la Decisión del Consejo General de la OMC por la que establece el Mecanismo de Transparencia provisional (WT/L/671) se menciona en inglés el término "consideration" (traducido al español como "examen"), en lugar de los de "examining" o "evaluation" de los acuerdos comerciales regionales, lo que en su opinión parece indicar que los Miembros de la OMC no desean que el nuevo mecanismo "enseñe los dientes".
- 69 Hay que señalar que algunas cuestiones, como por ejemplo las relativas a la coherencia interna de las disposiciones de la OMC aplicables a los ACP, tienen tanto una dimensión de procedimiento como sustantiva o jurídica.
- 70 Véase Davey (2011). Aunque no parece que se habían tenido muy presentes estas cuestiones en los últimos años, ahora se ha presentado una nueva propuesta y se han reanudado los debates. Queda por ver si serán de carácter sustantivo.
- 71 Véase el resumen de las deliberaciones preparado por la Secretaría de la OMC (TN/RL/W/8/Rev.1).
- 72 Para un examen económico más detallado de las propuestas, véase el *Informe sobre el Comercio Mundial* 2007 (Organización Mundial del Comercio (OMC), 2007).
- 73 Véase Marceau (2007).
- 74 Sobre la multilateralización de las normas de origen, véase también el recuadro E.2.
- 75 Una definición alternativa que se ha dado de "práctica óptima" es una norma que permite la convergencia hacia un punto de referencia multilateral. Véase Plummer (2006) para un posible enfoque.

F. Conclusiones

Una conclusión aplicable a todo este informe es que los enfoques regional y multilateral de la cooperación comercial no deben necesariamente ser incompatibles, pero tampoco pueden considerarse simples sustitutos (es decir, mecanismos que cumplen los mismos propósitos o satisfacen las mismas necesidades). El apoyo de un orden comercial mundial cada vez más inclusivo y orientado hacia el exterior ha sido fuerte desde el fin de la segunda guerra mundial, y esta tendencia creciente hacia la apertura se ha manifestado a través de enfoques unilaterales, bilaterales, regionales y multilaterales.

No es quizá sorprendente que la creación del sistema multilateral de comercio no haya disminuido el atractivo de los acuerdos comerciales bilaterales y regionales. Después de todo, esos acuerdos son muy anteriores al sistema multilateral de comercio. El atractivo de los ACP ha aumentado en los últimos decenios. Esta tendencia no sólo ha sido evidente entre los participantes tradicionalmente activos en la esfera de los ACP sino también entre nuevos participantes que han rechazado en el pasado los ACP. La ola reciente de acuerdos regionales ha sido notable por el número de ACP, su alcance geográfico, la mezcla de países desarrollados y en desarrollo y su cobertura sectorial.

Muchos de estos acuerdos van más allá de los compromisos arancelarios e incluyen disposiciones sobre una amplia gama de políticas internas o reglamentarias. Cada vez más, los ACP entrañan una integración profunda y no superficial. Muchos factores explican el interés en la integración más profunda, y posiblemente también la razón por la cual la demanda de esa integración ha encontrado frecuentemente expresión en ACP. Los vínculos comerciales y de inversión entre los países han aumentado hasta un grado en que las normas multilaterales existentes no son suficientes para administrar esos vínculos más estrechos. La reducción constante de los obstáculos arancelarios ha generado presión para que los países alineen las políticas nacionales divergentes en materia arancelaria.

Los países en estrecha proximidad geográfica tienen más probabilidades de resultar afectados por las medidas de política comercial que adoptan unos y otros, y exigen normas adecuadas a sus circunstancias regionales. Es posible que los pequeños países en desarrollo quieran importar normas sobre prácticas óptimas y un marco institucional ya probado. Los grandes países desarrollados tal vez quieran exportar sus regímenes reglamentarios a través de ACP. Los países pueden utilizar la cooperación comercial como parte de un programa político más amplio de intereses compartidos que van más allá de las consideraciones puramente económicas.

Este informe se ha concentrado en particular en las redes internacionales de producción como explicación fundamental de la integración profunda. No se deja por eso de lado la posible importancia de las demás explicaciones, a menudo más complejas, que eluden los análisis precisos a falta de datos adecuados. Las redes internacionales de producción funcionan dividiendo y asignando varias etapas de los procesos de manufactura a diferentes países, cada uno de los cuales tiene una ventaja de costo que contribuye al éxito del todo. En un mundo en que los aranceles ya son bajos, el éxito de esas redes requiere que los países participantes tengan la infraestructura, el marco institucional y las reglamentaciones necesarias.

El acceso a los mercados puede seguir siendo una razón para formalizar ACP. Incluso si los aranceles preferenciales son muy bajos, pueden utilizarse otras medidas en frontera como protección. Aunque se reconoce este punto, el informe apoya la hipótesis de que los ACP profundos responden en medida considerable a las exigencias de las redes internacionales de producción. Este análisis se basa en la magnitud de las tasas arancelarias preferenciales, la cobertura y el contenido de los propios acuerdos, una estimación econométrica y estudios de casos de ACP específicos.

Los márgenes de preferencia pequeños demuestran que los aranceles ya no son la principal motivación para formalizar ACP. Los márgenes de preferencia (es decir, la diferencia

entre el arancel preferencial y el tipo NMF aplicado a otros interlocutores comerciales), medidos teniendo en cuenta la presencia de otros proveedores preferenciales, no pasan de 2 por ciento en valor absoluto para más del 87 por ciento de todo el comercio de mercancías. Esto no es sorprendente dada la medida en que se han reducido en todo el mundo los aranceles NMF. Sin embargo, en los sectores donde esos aranceles son más altos que el promedio, los ACP no han tenido en general más éxito en lo que hace a reducirlos.

Además, la proliferación de ACP implica que los beneficios de la formalización de un acuerdo no necesitan ser sustanciales, dado el acceso preferencial de que disfrutaban otros proveedores. Como resultado de esto, el valor del comercio que recibe trato preferencial equivale apenas al 16 por ciento del comercio mundial de mercancías si se excluye del total la UE, y del 30 por ciento si se incluye el comercio dentro de la UE. Esta es una cifra máxima, ya que no tiene en cuenta el grado en que la utilización de esos aranceles preferenciales se ve dificultada por normas de origen y otros requisitos administrativos.

Además de las áreas normativas ya abarcadas por los Acuerdos de la OMC, muchos ACP recientes incluyen compromisos en esferas como la política de competencia, la inversión y el movimiento de capitales. En su mayor parte, los compromisos de los ACP en estos sectores son sustantivos y pueden hacerse cumplir legalmente. Esto es sin duda cierto para las esferas normativas -fundamentalmente servicios, inversión, obstáculos técnicos al comercio y política de competencia- que son esenciales para las redes de producción. El informe proporciona nuevos datos econométricos que muestran que esas disposiciones aumentan la extensión de las redes de producción entre países asociados. Además, un examen más detenido de la experiencia de integración de algunos ACP en Asia y América Latina proporciona pruebas que demuestran el papel de las redes internacionales de producción en su establecimiento.

La difusión de ACP profundos y la mayor importancia de los compromisos no arancelarios tienen consecuencias importantes para la forma de evaluar la función de los ACP y la manera en que interactúan con el sistema multilateral de comercio. El análisis estándar de Viner (1950) sobre los efectos de creación de comercio y de desviación del comercio de los aranceles preferenciales concentra la atención en los efectos del acceso discriminatorio al mercado de los ACP. Además, dado que los aranceles preferenciales no son actualmente la principal área de concentración de los ACP, este marco es menos útil para identificar las causas y consecuencias de los acuerdos profundos. De la misma manera, las imágenes centradas en los escollos y los estímulos no caracterizan adecuadamente las relaciones entre los ACP y el sistema multilateral de comercio. Los especialistas en cuestiones comerciales tendrán que elaborar un marco analítico perfeccionado para explicar mejor la evolución de los ACP profundos.

El número de ACP y el impulso constante hacia el establecimiento de más acuerdos sugiere que esos acuerdos seguirán existiendo. Los ACP responden a una gama de motivaciones económicas y políticas. Los gobiernos necesitan formas coherentes de establecer políticas comerciales al nivel regional y multilateral, y esto significa que los ACP y el sistema multilateral de comercio pueden complementarse recíprocamente, asegurando al mismo tiempo que las disciplinas multilaterales minimicen los efectos negativos de los ACP. Si los ACP se refieren a los

aranceles, una política comercial coherente requiere disciplinas que reduzcan la desviación del comercio. Si se refieren en cambio principalmente a la reducción de los costos del comercio y la eliminación de los obstáculos reglamentarios, se necesita algo diferente para asegurar la coherencia entre los ACP y el sistema multilateral de comercio. En el informe se han identificado varias ideas pertinentes para lograr una política comercial coherente en un mundo de ACP profundos. Una de ellas se refiere al carácter subsidiario, en virtud del cual es posible que sea mejor encarar algunas áreas normativas al nivel regional y bilateral, en tanto que otras requerirán atención multilateral.

Otras ideas propuestas para promover una política comercial coherente son la aceleración de la apertura multilateral del comercio, la corrección de las deficiencias en los Acuerdos de la OMC, iniciativas para complementar el marco jurídico existente (en enfoque de legislación indicativa), y la multilateralización del regionalismo (es decir, la extensión de los acuerdos preferenciales existentes de manera no discriminatoria a otras partes). Una limitación que debe tenerse en cuenta es la viabilidad política de distintas opciones. Como se indica claramente en el informe, las partes contratantes en el GATT y los Miembros de la OMC se han mostrado tolerantes respecto de los ACP y, notablemente, se han planteado muy pocos conflictos sobre esta cuestión. Esto sugiere que podrían promoverse algunas opciones más fácilmente que otras.

Terminamos con una lista no exhaustiva de posibles cuestiones que los Miembros de la OMC tal vez quieran encarar a medida que hacen frente al problema de crear más coherencia entre los ACP y la OMC.

- Si algunas esferas normativas deberán ser objeto de exámenes y adopción de normas multilaterales, en tanto que se dejan otras a cargo del nivel regional ¿cuáles son los criterios para determinar los límites?

- Muchos compromisos no arancelarios sobre políticas incluidos en los ACP son en gran medida no discriminatorios, al menos en su intención, y no plantean ninguna amenaza para el sistema multilateral de comercio. ¿Hay con todo otros peligros (por ejemplo, la consolidación (lock-in) reglamentaria) asociados con estas esferas normativas que no son evidentes pero merecen atención?

- ¿Son compatibles las distintas familias de ACP profundos que el informe ha podido identificar? ¿O se trata de sistemas en competencia que hacen más difícil la tarea de crear coherencia entre los ACP y el sistema multilateral del comercio?

- Dado el gran número de ACP entre países desarrollados y países en desarrollo (acuerdos Norte-Sur), ¿cuánta importancia tienen las diferencias de poder entre estos asociados en lo que hace a plasmar el diseño y el contenido de los ACP? ¿Hay algún papel para la OMC en la consideración del impacto de esas diferencias?

- ¿Llevará la coexistencia de diferentes sistemas de solución de diferencias a conflictos entre los ACP y la OMC? ¿En qué medida pueden encararse los posibles conflictos al nivel de los ACP o de la OMC?

Estas cuestiones no tienen respuesta fácil, pero cuanto antes reflexionen los Miembros de la OMC sobre ellas, mejores serán las perspectivas de asegurar la coherencia entre los ACP y la OMC.

Apéndice estadístico

Apéndice – Cuadro 1: Exportaciones e importaciones de mercancías en el marco de acuerdos comerciales preferenciales plurilaterales, 2008 (Miles de millones de dólares y porcentaje)

	Todo el mundo		Comercio dentro de los ACP		Comercio fuera de los ACP		Proporción del comercio dentro de los ACP en el comercio total		Proporción del comercio fuera de los ACP en el comercio total		Proporción del comercio dentro de los ACP en el comercio de todos los productos		Proporción del comercio fuera de los ACP en el comercio de todos los productos	
	Miles de millones de dólares		Miles de millones de dólares		Miles de millones de dólares		Porcentaje		Porcentaje		Porcentaje		Porcentaje	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
Comunidad Andina (CAN)														
Todos los productos	94.3	93.3	7.0	7.8	87.3	85.5	7	8	93	92	100	100	100	100
Manufacturas	17.8	69.5	3.6	3.9	14.2	65.6	20	6	80	94	52	50	16	77
Piezas y accesorios	2.2	10.2	0.4	0.4	1.9	9.7	18	4	82	96	6	6	2	11
Zona de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA)														
Todos los productos	966.1	929.4	244.3	222.3	721.7	707.1	25	24	75	76	100	100	100	100
Manufacturas	603.4	598.1	152.0	125.0	451.4	473.1	25	21	75	79	62	56	63	67
Piezas y accesorios	247.2	254.3	68.4	57.8	178.8	196.5	28	23	72	77	28	26	25	28
Acuerdo Comercial Asia-Pacífico (APTA)														
Todos los productos	2'042.7	1'897.2	234.6	353.9	1'808.1	1'543.2	11	19	89	81	100	100	100	100
Manufacturas	1'815.0	1'112.6	192.4	294.3	1'622.6	818.3	11	26	89	74	82	83	90	53
Piezas y accesorios	426.8	408.2	66.8	121.4	360.0	286.8	16	30	84	70	28	34	20	19
Comunidad y Mercado Común del Caribe (CARICOM)														
Todos los productos	25.5	28.5	4.2	3.5	21.3	25.0	16	12	84	88	100	100	100	100
Manufacturas	5.8	14.2	0.6	0.5	5.2	13.7	10	4	90	96	15	14	25	55
Piezas y accesorios	0.2	1.7	0.0	0.0	0.2	1.7	12	1	88	99	1	0	1	7
Mercado Común Centroamericano (MCCA)														
Todos los productos	24.6	44.3	5.8	4.7	18.7	39.6	24	11	76	89	100	100	100	100
Manufacturas	14.0	29.2	3.7	2.8	10.3	26.4	27	10	73	90	64	60	55	67
Piezas y accesorios	3.4	6.8	0.4	0.3	3.0	6.5	12	4	88	96	7	6	16	16
Mercado Común para el África Oriental y Meridional (COMESA)														
Todos los productos	56.7	114.6	5.8	5.2	50.8	109.4	10	5	90	95	100	100	100	100
Manufacturas	16.3	70.5	2.9	2.4	13.5	68.1	18	3	82	97	49	46	26	62
Piezas y accesorios	1.2	13.1	0.2	0.5	1.0	12.6	17	4	83	96	4	9	2	12
Comunidad de Estados Independientes (CEI)														
Todos los productos	692.5	456.1	123.1	123.3	569.4	332.8	18	27	82	73	100	100	100	100
Manufacturas	155.5	322.7	52.9	48.4	102.6	274.3	34	15	66	85	43	39	18	82
Piezas y accesorios	14.1	45.9	7.8	7.2	6.3	38.7	55	16	45	84	6	6	1	12
Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO)^a														
Todos los productos	70.6	57.5	5.8	5.2	64.7	52.2	8	9	92	91	100	100	100	100
Manufacturas	3.7	37.9	1.4	1.3	2.3	36.6	38	3	62	97	24	25	4	70
Piezas y accesorios	0.2	5.2	0.1	0.6	0.2	4.6	32	11	68	89	1	11	0	9
Unión Europea (27)														
Todos los productos	5'806.4	6'082.8	3'873.9	3'655.2	1'932.5	2'427.7	67	60	33	40	100	100	100	100
Manufacturas	4'416.4	4'064.2	2'852.0	2'661.3	1'564.4	1'402.9	65	65	35	35	74	73	81	58
Piezas y accesorios	984.6	927.4	620.4	608.3	364.2	319.1	63	66	37	34	16	17	19	13
Economic Co-operation Organization (ECO)														
Todos los productos	273.4	296.4	17.9	19.4	255.5	276.9	7	7	93	93	100	100	100	100
Manufacturas	129.6	173.9	9.0	4.5	120.7	169.4	7	3	93	97	50	23	47	61
Piezas y accesorios	21.2	34.3	1.2	0.8	20.0	33.5	6	2	94	98	7	4	8	12
Organización de Cooperación Económica (OCE)														
Todos los productos	373.8	278.7	2.9	2.5	370.9	276.2	1	1	99	99	100	100	100	100
Manufacturas	208.9	218.6	1.4	1.4	207.5	217.1	1	1	99	99	49	58	56	79
Piezas y accesorios	34.5	33.0	0.4	0.4	34.1	32.6	1	1	99	99	12	17	9	12

Apéndice – Cuadro 1: Exportaciones e importaciones de mercancías en el marco de acuerdos comerciales preferenciales plurilaterales, 2008 (Miles de millones de dólares y porcentaje) (continuado)

	Todo el mundo		Comercio dentro de los ACP		Comercio fuera de los ACP		Proporción del comercio dentro de los ACP en el comercio total		Proporción del comercio fuera de los ACP en el comercio total		Proporción del comercio dentro de los ACP en el comercio de todos los productos		Proporción del comercio fuera de los ACP en el comercio de todos los productos	
	Miles de millones de dólares		Miles de millones de dólares		Miles de millones de dólares		Porcentaje		Porcentaje		Porcentaje		Porcentaje	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)														
Todos los productos	373.8	278.7	2.9	2.5	370.9	276.2	1	1	99	99	100	100	100	100
Manufacturas	208.9	218.6	1.4	1.4	207.5	217.1	1	1	99	99	49	58	56	79
Piezas y accesorios	34.5	33.0	0.4	0.4	34.1	32.6	1	1	99	99	12	17	9	12
Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC)^a														
Todos los productos	1'437.4	1'486.2	271.5	330.6	1'166.0	1'155.7	19	22	81	78	100	100	100	100
Manufacturas	645.6	958.4	142.0	162.5	503.6	796.0	22	17	78	83	52	49	43	69
Piezas y accesorios	146.0	266.8	28.1	32.0	117.9	234.8	19	12	81	88	10	10	10	20
Consejo de Cooperación del Golfo (CCG)														
Todos los productos	703.6	366.3	16.7	25.8	686.9	340.5	2	7	98	93	100	100	100	100
Manufacturas	73.3	220.6	10.6	16.2	62.7	204.5	14	7	86	93	63	63	9	60
Piezas y accesorios	8.9	36.8	0.8	1.3	8.1	35.5	9	4	91	96	5	5	1	10
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)														
Todos los productos	813.9	760.0	131.7	138.2	682.2	621.9	16	18	84	82	100	100	100	100
Manufacturas	351.4	561.6	79.4	81.9	272.0	479.6	23	15	77	85	60	59	40	77
Piezas y accesorios	75.3	156.4	13.1	13.5	62.1	142.9	17	9	83	91	10	10	9	23
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)														
Todos los productos	2'046.9	2'882.2	1'012.6	952.8	1'034.3	1'929.4	49	33	51	67	100	100	100	100
Manufacturas	1'400.0	1'957.4	667.5	607.0	732.5	1'350.4	48	31	52	69	66	64	71	70
Piezas y accesorios	394.3	442.1	182.6	158.8	211.8	283.4	46	36	54	64	18	17	20	15
Zona Panárabe de Libre Comercio (PAFTA)														
Todos los productos	892.0	607.1	51.0	68.7	840.9	538.5	6	11	94	89	100	100	100	100
Manufacturas	123.9	364.7	30.2	32.0	93.7	332.7	24	9	76	91	59	47	11	62
Piezas y accesorios	15.9	65.4	4.1	3.4	11.7	62.0	26	5	74	95	8	5	1	12
Acuerdo de Libre Comercio de Asia Meridional (SAFTA)														
Todos los productos	211.0	373.6	11.9	7.6	199.1	366.0	6	2	94	98	100	100	100	100
Manufacturas	133.5	168.2	5.6	3.9	128.0	164.3	4	2	96	98	47	51	64	45
Piezas y accesorios	23.9	29.8	2.0	0.7	21.9	29.1	8	2	92	98	17	10	11	8
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)														
Todos los productos	278.4	248.8	48.7	44.9	229.7	203.9	17	18	83	82	100	100	100	100
Manufacturas	109.9	181.6	32.9	29.8	77.1	151.8	30	16	70	84	67	66	34	74
Piezas y accesorios	19.7	49.6	6.9	6.1	12.8	43.5	35	12	65	88	14	14	6	21
Promemoria: MERCOSUR más la República Bolivariana de Venezuela														
Todos los productos	361.8	296.2	50.5	50.7	311.3	245.5	14	17	86	83	100	100	100	100
Manufacturas	113.4	219.1	32.9	33.4	80.5	185.7	29	15	71	85	65	66	26	76
Piezas y accesorios	19.9	56.5	6.9	6.6	13.0	49.9	35	12	65	88	14	13	4	20
Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur (SPARTECA)^a														
Todos los productos	167.1	189.3	16.0	15.7	151.1	173.6	10	8	90	92	100	100	100	100
Manufacturas	34.0	141.9	9.3	7.4	24.7	134.5	27	5	73	95	58	47	16	77
Piezas y accesorios	6.5	22.8	1.6	1.0	4.9	21.8	24	4	76	96	10	6	3	13
Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica														
Todos los productos	435.2	416.1	3.8	3.3	431.4	412.7	1	1	99	99	100	100	100	100
Manufacturas	252.8	262.0	1.9	0.8	251.0	261.1	1	0	99	100	49	25	58	63
Piezas y accesorios	136.2	116.0	0.7	0.2	135.5	115.8	1	0	99	100	20	6	31	28

^aPor razones de disponibilidad de datos, las cifras se refieren a 2007.

^bIncluye el MERCOSUR.

Fuente: Datos de los países notificantes disponibles en la base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas.

Apéndice – Cuadro 2.A: **Exportaciones de mercancías de los países de la ASEAN, 1992-2009**
(Miles de millones de dólares y porcentaje)

	Todo el mundo (Miles de millones de dólares)				Acuerdo de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA) (Miles de millones de dólares)				Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
	1992	2000	2008	2009	1992	2000	2008	2009	1992	2000	2008	2009
Camboya												
Productos agrícolas	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.0	0.1	0.1	87	66	84	51
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	97	-	97	-
Manufacturas	0.1	1.3	4.1	4.1	0.0	0.1	0.0	0.0	7	5	1	1
Productos de la industria automotriz	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	76	29	29	59
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7	-	49	10
Total mercancías	0.3	1.4	4.4	4.2	0.2	0.1	0.4	0.5	67	9	9	12
Indonesia												
Productos agrícolas	5.0	7.8	32.9	25.3	1.0	1.1	4.8	4.2	19	14	15	17
Combustibles y productos de las industrias extractivas	12.7	18.7	50.6	43.5	0.5	2.0	9.0	8.8	4	11	18	20
Manufacturas	16.1	35.2	52.7	46.8	2.9	7.5	13.0	11.2	18	21	25	24
Productos de la industria automotriz	0.0	0.4	2.8	1.9	0.0	0.2	1.2	0.9	34	42	42	50
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	0.8	7.3	5.8	6.1	0.2	2.6	2.3	1.9	28	35	39	30
Total mercancías	34.0	62.1	137.0	116.5	4.6	10.9	27.2	24.6	13	18	20	21
Malasia												
Productos agrícolas	1.8	2.0	4.0	3.2	0.1	0.2	0.6	0.4	3	9	14	13
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.8	1.1	4.2	2.2	0.0	0.3	1.2	0.6	4	25	30	27
Manufacturas	4.0	34.8	40.5	32.8	0.3	5.5	5.3	4.8	6	16	13	15
Productos de la industria automotriz	0.1	0.6	2.2	1.5	0.0	0.2	0.7	0.5	25	28	30	32
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	1.2	25.1	25.7	20.1	0.1	4.7	3.4	3.3	7	19	13	16
Total mercancías	9.8	38.1	49.1	38.4	0.6	6.0	7.1	5.8	6	16	14	15
Singapur												
Productos agrícolas	4.7	3.7	7.2	6.3	0.9	1.3	2.7	2.5	18	36	37	41
Combustibles y productos de las industrias extractivas	9.3	11.7	67.1	44.4	3.1	4.4	28.8	18.6	34	38	43	42
Manufacturas	48.6	117.7	236.9	198.1	10.1	31.4	74.4	58.3	21	27	31	29
Productos de la industria automotriz	0.5	0.7	3.4	2.9	0.2	0.3	1.3	1.1	45	41	37	38
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	25.7	73.8	121.0	96.6	3.0	15.9	28.8	21.8	12	22	24	23
Total mercancías	63.5	137.8	338.2	269.8	14.3	37.7	108.5	81.6	22	27	32	30

Apéndice – Cuadro 2.A: **Exportaciones de mercancías de los países de la ASEAN, 1992-2009**
(Miles de millones de dólares y porcentaje) (continuado)

	Todo el mundo (Miles de millones de dólares)				Acuerdo de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA) (Miles de millones de dólares)				Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
	1992	2000	2008	2009	1992	2000	2008	2009	1992	2000	2008	2009
Tailandia												
Productos agrícolas	9.9	12.2	31.7	28.0	0.9	1.8	5.9	4.9	9	14	19	17
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.5	3.0	13.6	9.4	0.2	1.4	6.3	4.7	30	45	46	50
Manufacturas	21.7	51.7	127.2	109.4	3.3	9.8	27.3	22.9	15	19	21	21
Productos de la industria automotriz	0.1	2.4	16.2	11.7	0.0	0.4	4.4	3.5	22	15	27	30
Total mercancías	32.5	68.8	175.9	152.5	4.5	13.3	39.7	32.5	14	19	23	21
Viet Nam												
Productos agrícolas	1.0	4.0	14.6	10.7	0.3	0.5	2.2	1.9	26	13	15	18
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.9	3.9	13.2	9.2	0.1	1.2	3.1	2.9	9	30	24	32
Manufacturas	0.6	6.2	34.1	36.9	0.0	0.6	3.2	2.5	4	9	9	7
Productos de la industria automotriz	0.0	0.0	0.5	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	14	25	9	11
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	0.0	0.7	3.3	4.6	0.0	0.1	0.7	0.6	2	12	20	13
Total mercancías	2.6	14.5	62.7	57.1	0.4	2.2	8.6	7.4	15	15	14	13
TOTAL ASEAN^a												
Productos agrícolas	31.2	37.8	118.1	94.4	5.1	6.6	20.5	17.9	16	17	17	19
Combustibles y productos de las industrias extractivas	30.1	48.9	188.5	134.3	6.2	12.3	61.4	44.1	21	25	33	33
Manufacturas	117.3	325.8	603.3	537.4	24.5	75.8	151.2	127.5	21	23	25	24
Productos de la industria automotriz	0.9	4.4	26.2	19.2	0.3	1.0	8.0	6.4	34	24	30	33
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	46.8	177.9	236.1	214.2	8.6	40.9	49.4	43.2	18	23	21	20
Total mercancías	183.3	420.9	966.1	795.8	36.6	96.4	242.7	192.9	20	23	25	24

^aSe excluyen Brunei Darussalam y Myanmar debido a que no hay datos suficientes.

Fuente: Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas y estimaciones de la Secretaría.

Apéndice – Cuadro 2.B: **Importaciones de mercancías de los países de la ASEAN, 1992-2009**
(Miles de millones de dólares y porcentaje)

	Todo el mundo (Miles de millones de dólares)				Acuerdo de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA) (Miles de millones de dólares)				Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
	1992	2000	2008	2009	1992	2000	2008	2009	1992	2000	2008	2009
Camboya												
Productos agrícolas	0.1	0.2	0.4	0.4	0.1	0.1	0.3	0.3	92	73	84	83
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.0	0.2	0.9	0.4	0.0	0.2	0.9	0.4	93	98	97	93
Manufacturas	0.4	1.0	3.1	3.2	0.1	0.3	1.3	1.1	38	33	43	34
Productos de la industria automotriz	0.1	0.0	0.2	0.2	0.0	0.0	0.1	0.1	16	35	43	33
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	0.0	0.0	0.2	0.2	0.0	0.0	0.1	0.1	70	43	38	31
Total mercancías	0.4	1.9	6.5	6.2	0.2	1.0	3.8	3.2	48	52	58	51
Indonesia												
Productos agrícolas	3.3	5.7	13.3	11.4	0.5	0.8	1.9	1.5	15	13	14	14
Combustibles y productos de las industrias extractivas	3.2	7.3	35.9	22.2	0.9	2.5	19.1	10.2	29	35	53	46
Manufacturas	20.7	20.5	80.0	63.2	1.2	3.5	20.0	16.0	6	17	25	25
Productos de la industria automotriz	1.0	1.9	6.5	3.7	0.0	0.2	2.4	1.3	1	13	38	34
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	1.2	0.7	11.5	8.4	0.1	0.2	3.2	2.0	11	28	27	24
Total mercancías	27.3	33.5	129.2	96.8	2.6	6.8	41.0	27.7	10	20	32	29
Malasia												
Productos agrícolas	3.0	4.6	13.4	12.3	0.8	1.3	5.7	4.9	27	29	42	40
Combustibles y productos de las industrias extractivas	3.0	6.4	25.1	15.6	1.5	2.8	10.5	7.2	52	43	42	46
Manufacturas	8.6	28.8	39.0	30.8	0.6	4.5	8.7	7.2	7	16	22	23
Productos de la industria automotriz	0.6	1.0	1.7	1.7	0.0	0.1	0.9	0.9	1	11	51	54
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	1.4	15.1	20.2	15.1	0.1	2.2	4.3	3.0	7	15	21	20
Total mercancías	15.5	37.0	60.4	45.9	1.4	5.9	15.3	11.7	9	16	25	25
Singapur												
Productos agrícolas	5.4	4.9	10.0	8.8	2.2	1.7	4.0	3.5	40	35	40	40
Combustibles y productos de las industrias extractivas	10.8	18.3	94.0	64.6	1.7	2.7	19.7	14.1	16	15	21	22
Manufacturas	55.0	109.8	204.8	162.4	10.2	28.8	45.7	36.6	19	26	22	23
Productos de la industria automotriz	1.5	2.4	5.0	3.6	0.0	0.1	0.6	0.4	3	4	12	12
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	17.2	54.1	87.3	67.5	5.6	20.1	26.7	21.1	32	37	31	31
Total mercancías	72.2	134.5	319.8	245.8	14.1	33.3	74.8	59.0	20	25	23	24
Tailandia												
Productos agrícolas	4.2	4.5	11.7	9.4	0.9	0.7	2.0	1.6	21	16	17	18
Combustibles y productos de las industrias extractivas	4.5	9.4	46.3	30.3	1.8	1.8	9.2	7.9	40	19	20	26
Manufacturas	30.7	47.0	114.4	90.1	2.7	8.2	20.8	17.1	9	17	18	19
Productos de la industria automotriz	2.5	2.1	6.0	4.9	0.0	0.2	1.0	0.7	1	7	16	15
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	4.8	14.1	22.3	20.3	1.2	4.0	6.1	5.5	26	28	28	27
Total mercancías	40.7	61.9	178.6	133.8	5.6	11.0	32.2	26.8	14	18	18	20

Apéndice – Cuadro 2.B: **Importaciones de mercancías de los países de la ASEAN, 1992-2009**
(Miles de millones de dólares y porcentaje) (continuado)

	Todo el mundo (Miles de millones de dólares)				Acuerdo de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA) (Miles de millones de dólares)				Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
	1992	2000	2008	2009	1992	2000	2008	2009	1992	2000	2008	2009
Viet Nam												
Productos agrícolas	0.2	1.3	7.9	9.3	0.0	0.5	2.2	2.1	21	38	28	22
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.2	2.5	15.5	9.2	0.1	1.3	6.9	3.6	60	54	44	40
Manufacturas	2.1	11.4	54.2	50.5	0.4	2.5	10.5	9.7	17	22	19	19
Productos de la industria automotriz	0.2	0.3	2.4	3.3	0.0	0.0	0.4	0.4	6	9	18	13
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	0.3	1.0	5.6	6.0	0.0	0.4	1.4	1.4	7	36	26	23
Total mercancías	2.5	15.6	80.7	69.9	0.5	4.4	19.8	15.6	21	28	25	22
TOTAL ASEAN^a												
Productos agrícolas	17.9	24.3	63.6	57.1	4.6	5.6	18.7	15.9	16	17	17	19
Combustibles y productos de las industrias extractivas	24.5	49.1	231.9	151.5	6.6	12.2	70.1	46.0	21	25	33	33
Manufacturas	150.4	286.6	597.6	493.1	21.0	62.9	125.7	106.1	21	23	25	24
Productos de la industria automotriz	7.1	9.5	25.8	21.4	0.1	0.7	6.9	5.2	34	24	30	33
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	33.5	117.5	181.5	153.8	9.2	35.1	46.9	39.3	18	23	21	20
Total mercancías	198.4	365.9	931.5	722.0	32.8	82.1	224.6	175.1	20	23	25	24

^aSe excluyen Brunei Darussalam y Myanmar debido a que no hay datos suficientes.

Fuente: Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas y estimaciones de la Secretaría.

Apéndice – Cuadro 3.A: **Exportaciones de mercancías de los países de la CEI, 2000-2009**
(Miles de millones de dólares y porcentaje)

	Todo el mundo (Miles de millones de dólares)				Comunidad de Estados Independientes (CEI) (Miles de millones de dólares)				Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009
Armenia												
Productos agrícolas	0.0	0.2	0.2	0.1	0.0	0.2	0.2	0.1	86	84	86	80
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.1	0.3	0.3	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	14	4	2	1
Manufacturas	0.2	0.6	0.6	0.3	0.0	0.2	0.1	0.1	15	25	24	28
Total mercancías	0.3	1.1	1.1	0.7	0.1	0.3	0.3	0.2	23	29	31	26
Azerbaiján												
Productos agrícolas	0.1	0.5	0.6	0.5	0.0	0.5	0.5	0.5	37	85	94	83
Combustibles y productos de las industrias extractivas	1.5	5.1	46.6	13.7	0.1	0.4	0.6	0.7	9	7	1	5
Manufacturas	0.1	0.4	0.6	0.4	0.1	0.2	0.5	0.3	61	63	71	76
Total mercancías	1.7	6.1	47.8	14.7	0.2	1.1	1.6	1.5	13	18	3	10
Belarús												
Productos agrícolas	0.8	2.2	2.6	2.6	0.6	1.7	2.2	2.1	74	75	85	82
Combustibles y productos de las industrias extractivas	1.5	8.7	12.5	8.1	0.5	0.6	1.6	1.2	32	7	13	15
Manufacturas	4.8	12.9	17.2	10.1	3.3	8.5	10.1	5.6	69	66	59	56
Total mercancías	7.3	24.3	32.9	21.3	4.4	11.2	14.4	9.3	60	46	44	44
Georgia												
Productos agrícolas	0.1	0.3	0.3	0.3	0.1	0.2	0.2	0.2	62	54	66	51
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.1	0.3	0.3	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	10	5	6	3
Manufacturas	0.1	0.5	0.8	0.4	0.1	0.3	0.3	0.1	53	50	44	22
Total mercancías	0.3	1.2	1.5	1.6	0.1	0.5	0.5	0.3	40	37	36	18
Kazajstán												
Productos agrícolas	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	60	66	70	68
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	73	37	68	85
Manufacturas	0.1	0.4	0.4	0.2	0.1	0.3	0.3	0.2	69	85	88	85
Total mercancías	0.5	1.1	1.6	1.2	0.2	0.6	0.8	0.5	41	50	48	42
Rep. de Moldova												
Productos agrícolas	0.3	0.5	0.6	0.6	0.2	0.3	0.3	0.3	74	53	55	55
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	23	42	51	7
Manufacturas	0.2	0.7	0.9	0.7	0.1	0.2	0.2	0.2	33	33	28	25
Total mercancías	0.5	1.3	1.6	1.3	0.3	0.6	0.6	0.5	58	41	39	39

Apéndice – Cuadro 3.A: **Exportaciones de mercancías de los países de la CEI, 2000-2009**
(Miles de millones de dólares y porcentaje) (continuado)

	Todo el mundo (Miles de millones de dólares)				Comunidad de Estados Independientes (CEI) (Miles de millones de dólares)				Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009
Federación de Rusia												
Productos agrícolas	4.5	18.3	18.1	15.9	0.5	3.7	4.6	3.7	11	20	25	23
Combustibles y productos de las industrias extractivas	61.6	245.2	332.9	206.0	1.9	12.0	18.1	8.4	3	5	5	4
Manufacturas	24.4	60.3	78.6	49.3	3.5	17.7	21.0	12.8	14	29	27	26
Total mercancías	103.1	352.3	468.0	301.8	13.8	51.1	69.9	46.9	13	15	15	16
Ucrania												
Productos agrícolas	1.6	6.8	11.3	9.9	0.8	2.7	3.7	2.7	48	39	33	27
Combustibles y productos de las industrias extractivas	2.9	5.8	8.7	4.9	0.6	1.4	2.4	1.5	21	24	28	30
Manufacturas	9.8	36.2	46.6	24.6	3.1	14.3	17.6	9.6	32	39	38	39
Total mercancías	14.6	49.3	67.0	39.7	4.5	18.6	23.8	13.9	31	38	36	35
TOTAL CEI^a												
Productos agrícolas	8.6	31.4	37.1	31.9	2.8	10.5	13.3	10.6	32	33	36	33
Combustibles y productos de las industrias extractivas	76.6	304.4	459.1	268.9	6.2	19.3	29.8	16.3	8	6	6	6
Manufacturas	41.3	118.4	155.5	91.8	10.5	43.8	52.9	30.4	25	37	34	33
Total mercancías	140.2	484.5	692.5	425.4	27.6	91.9	123.1	79.9	20	19	18	19

^aSe excluyen Tayikistán y Turkmenistán debido a que no hay datos suficientes.

Fuente: Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas y estimaciones de la Secretaría.

Apéndice – Cuadro 3.B: **Importaciones de mercancías de los países de la CEI, 2000-2009**
(Miles de millones de dólares y porcentaje)

	Todo el mundo (Miles de millones de dólares)				Comunidad de Estados Independientes (CEI) (Miles de millones de dólares)				Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009
Armenia												
Productos agrícolas	0.2	0.6	0.8	0.6	0.0	0.3	0.4	0.3	9	54	46	51
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.2	0.6	0.7	0.6	0.1	0.4	0.4	0.4	55	64	54	65
Manufacturas	0.4	1.8	2.4	1.9	0.0	0.4	0.5	0.3	9	22	21	19
Total mercancías	0.8	3.1	4.1	3.2	0.2	1.1	1.3	1.1	19	35	31	34
Azerbaiján												
Productos agrícolas	0.2	1.0	1.2	1.0	0.1	0.6	0.8	0.6	55	62	64	57
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.1	0.3	0.3	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	34	46	32	44
Manufacturas	0.8	4.4	5.6	4.8	0.2	1.1	1.5	1.2	25	26	26	24
Total mercancías	1.2	5.7	7.2	6.1	0.4	1.9	2.3	1.9	32	33	33	31
Belarús												
Productos agrícolas	1.2	2.5	3.4	2.6	0.6	1.3	1.7	1.2	51	54	49	46
Combustibles y productos de las industrias extractivas	2.9	11.1	15.4	12.1	2.8	10.9	15.2	11.9	98	98	98	99
Manufacturas	4.1	13.9	19.2	12.9	2.4	6.3	8.6	4.8	59	45	45	37
Total mercancías	8.6	28.7	39.5	28.6	6.0	19.0	26.1	18.2	70	66	66	64
Georgia												
Productos agrícolas	0.2	0.8	1.0	0.9	0.0	0.5	0.5	0.5	18	55	55	53
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.1	1.0	1.2	0.8	0.1	0.7	0.8	0.4	86	72	68	52
Manufacturas	0.4	3.1	3.8	2.3	0.1	0.6	0.6	0.3	19	18	17	14
Total mercancías	0.7	5.2	6.1	4.2	0.2	1.7	2.0	1.2	32	33	33	29
Kazajstán												
Productos agrícolas	0.1	0.4	0.6	0.5	0.0	0.3	0.5	0.4	51	76	79	75
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.1	0.8	0.3	0.1	0.1	0.8	0.3	0.1	97	98	96	96
Manufacturas	0.3	1.2	1.8	1.5	0.1	0.4	0.5	0.4	37	35	27	29
Total mercancías	0.6	2.4	4.1	3.0	0.3	1.5	2.2	1.7	54	63	54	56
Rep. de Moldova												
Productos agrícolas	0.1	0.5	0.7	0.5	0.0	0.3	0.3	0.3	14	51	50	50
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.3	0.8	1.1	0.7	0.2	0.6	0.8	0.5	65	68	68	67
Manufacturas	0.4	2.4	3.0	2.0	0.1	0.5	0.6	0.4	19	22	20	19
Total mercancías	0.8	3.7	4.9	3.3	0.3	1.3	1.7	1.1	34	36	35	35

Apéndice – Cuadro 3.B: **Importaciones de mercancías de los países de la CEI, 2000-2009**
(Miles de millones de dólares y porcentaje) (continuado)

	Todo el mundo (Miles de millones de dólares)				Comunidad de Estados Independientes (CEI) (Miles de millones de dólares)				Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009	2000	2007	2008	2009
Federación de Rusia												
Productos agrícolas	7.6	26.9	34.3	29.1	2.1	3.1	3.9	3.0	27	12	11	10
Combustibles y productos de las industrias extractivas	3.5	7.5	10.9	6.0	2.1	4.2	6.3	3.6	58	57	58	60
Manufacturas	18.9	154.2	208.3	122.0	3.3	13.1	15.5	8.1	17	9	7	7
Total mercancías	33.9	199.7	267.1	170.8	11.6	29.8	36.6	21.8	34	15	14	13
Ucrania												
Productos agrícolas	1.1	4.6	7.0	5.3	0.3	1.1	1.3	0.9	24	24	19	18
Combustibles y productos de las industrias extractivas	6.7	18.1	26.4	16.0	6.0	15.6	21.2	14.1	88	86	80	88
Manufacturas	5.7	37.4	50.6	23.7	1.8	8.7	10.9	4.7	31	23	22	20
Total mercancías	14.0	60.6	85.4	45.4	8.0	25.6	33.6	19.8	58	42	39	44
TOTAL CEI^a												
Productos agrícolas	11.5	39.8	52.1	43.2	3.6	9.2	11.3	8.8	31	23	22	20
Combustibles y productos de las industrias extractivas	15.0	44.3	62.4	39.7	12.3	37.1	50.6	33.9	82	84	81	86
Manufacturas	36.5	244.3	322.7	193.8	10.6	40.3	48.4	27.9	29	16	15	14
Total mercancías	67.9	341.8	456.1	293.0	30.8	96.5	123.3	78.9	45	28	27	27

^aSe excluyen Tayikistán y Turkmenistán debido a que no hay datos suficientes.

Fuente: Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas y estimaciones de la Secretaría.

Apéndice – Cuadro 4.A: **Exportaciones de mercancías de los países de la Unión Europea (15), 1990-2009** (Miles de millones de dólares y porcentaje)

	Todo el mundo (Miles de millones de dólares)				Unión Europea (15) (Miles de millones de dólares)				Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009
Alemania												
Productos agrícolas	23.5	27.8	81.7	72.1	17.5	19.1	54.7	48.1	74	69	67	67
Combustibles y productos de las industrias extractivas	15.1	21.3	82.8	50.8	10.7	11.6	44.5	27.4	71	54	54	54
Manufacturas	354.4	459.4	1'201.0	917.5	224.4	243.5	581.1	454.2	63	53	48	50
Total mercancías	398.4	549.6	1'466.1	1'127.8	255.1	311.1	761.5	584.8	64	57	52	52
Austria												
Productos agrícolas	3.2	4.5	14.2	11.9	2.1	3.3	8.8	7.3	66	72	62	62
Combustibles y productos de las industrias extractivas	1.8	2.4	11.6	8.6	1.4	1.6	4.8	3.6	80	65	42	43
Manufacturas	36.8	50.5	139.5	105.4	24.8	30.6	72.8	55.5	68	61	52	53
Total mercancías	41.9	63.7	172.2	131.4	28.4	38.8	93.8	72.1	68	61	54	55
Bélgica^a												
Productos agrícolas	13.1	19.4	47.1	40.5	11.4	16.5	38.6	33.5	87	85	82	83
Combustibles y productos de las industrias extractivas	9.1	13.3	59.6	36.1	7.0	10.0	46.1	26.5	77	76	77	73
Manufacturas	91.2	144.1	358.6	284.0	71.2	105.0	254.7	199.6	78	73	71	70
Total mercancías	118.3	184.8	477.2	370.0	92.9	136.9	346.8	265.5	79	74	73	72
Dinamarca												
Productos agrícolas	10.6	10.9	22.6	19.8	7.4	6.9	13.4	11.9	70	63	59	60
Combustibles y productos de las industrias extractivas	1.6	3.9	13.1	8.4	1.4	3.4	11.1	6.8	87	87	84	80
Manufacturas	20.9	31.5	73.2	59.6	13.6	19.1	39.7	31.6	65	61	54	53
Total mercancías	34.8	49.1	115.7	92.5	22.6	29.8	67.5	52.1	65	61	58	56
España												
Productos agrícolas	9.4	16.9	42.9	38.0	7.0	13.1	32.4	29.0	75	78	76	76
Combustibles y productos de las industrias extractivas	4.0	6.7	26.2	16.4	2.2	3.2	10.6	6.2	55	48	40	38
Manufacturas	41.4	87.8	203.5	162.2	30.3	62.0	132.9	106.1	73	71	65	65
Total mercancías	55.6	113.3	279.2	223.1	39.8	78.9	177.2	142.6	72	70	63	64
Finlandia												
Productos agrícolas	3.2	3.6	6.4	4.1	2.1	2.3	3.1	1.9	65	62	49	45
Combustibles y productos de las industrias extractivas	1.3	3.0	10.8	6.2	1.1	2.1	6.2	3.5	83	69	57	56
Manufacturas	22.0	38.5	78.5	48.4	13.0	20.1	34.1	21.6	59	52	43	45
Total mercancías	26.6	45.5	96.9	62.9	16.2	24.5	45.6	29.7	61	54	47	47
Francia												
Productos agrícolas	37.1	35.6	73.7	61.6	27.3	25.3	51.3	42.7	74	71	70	69
Combustibles y productos de las industrias extractivas	10.8	13.9	45.6	25.5	7.8	9.6	31.1	16.7	73	69	68	65
Manufacturas	161.3	238.9	460.3	364.4	101.8	145.0	254.9	197.7	63	61	55	54
Total mercancías	210.0	295.3	594.5	464.1	137.5	184.3	346.7	264.6	65	62	58	57
Grecia												
Productos agrícolas	2.6	2.7	5.9	5.6	1.8	1.4	3.0	2.9	71	53	51	51
Combustibles y productos de las industrias extractivas	1.2	2.4	5.2	3.4	0.7	0.7	2.0	1.3	57	27	38	37
Manufacturas	4.3	5.4	13.7	10.7	3.0	2.4	5.1	3.9	70	44	37	37
Total mercancías	8.1	10.8	25.5	20.1	5.5	4.8	10.5	8.2	68	44	41	41

Apéndice – Cuadro 4.A: **Exportaciones de mercancías de los países de la Unión Europea (15), 1990-2009** (Miles de millones de dólares y porcentaje) (continuado)

	Todo el mundo (Miles de millones de dólares)				Unión Europea (15) (Miles de millones de dólares)				Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009
Irlanda												
Productos agrícolas	5.7	6.7	12.9	10.7	4.4	4.8	9.8	8.4	77	72	76	78
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.6	0.9	2.6	1.8	0.5	0.6	2.2	1.3	83	69	83	71
Manufacturas	16.4	65.5	107.5	99.9	13.0	39.5	61.9	56.9	79	60	58	57
Total mercancías	23.8	76.3	127.1	116.9	18.6	47.0	76.4	68.8	78	62	60	59
Italia												
Productos agrícolas	11.9	16.3	40.0	35.3	8.3	10.6	24.5	21.9	70	65	61	62
Combustibles y productos de las industrias extractivas	6.3	8.2	35.6	21.4	3.4	3.9	15.1	9.1	54	47	43	42
Manufacturas	148.1	212.0	449.3	333.9	92.9	117.2	218.3	158.7	63	55	49	48
Total mercancías	168.6	239.9	541.8	405.2	105.8	131.9	264.1	195.4	63	55	49	48
Luxemburgo												
Productos agrícolas	-	0.6	1.2	1.2	-	0.6	1.2	1.2	-	98	98	98
Combustibles y productos de las industrias extractivas	-	0.4	1.2	0.8	-	0.3	1.0	0.6	-	76	85	83
Manufacturas	-	6.5	14.5	10.6	-	5.4	11.6	8.1	-	83	80	76
Total mercancías	-	7.9	17.7	12.8	-	6.5	14.2	10.1	-	83	80	79
Países Bajos												
Productos agrícolas	31.9	32.9	84.5	75.8	26.4	25.1	63.0	56.2	83	76	75	74
Combustibles y productos de las industrias extractivas	16.5	21.8	71.3	43.8	14.1	19.2	48.3	26.2	86	88	68	60
Manufacturas	77.8	124.9	301.1	242.3	58.7	83.1	201.0	160.8	75	66	67	66
Total mercancías	131.5	213.4	545.9	431.5	99.3	164.7	386.0	299.2	76	77	71	69
Portugal												
Productos agrícolas	2.2	2.5	6.4	5.9	1.7	1.9	4.5	4.2	77	77	71	71
Combustibles y productos de las industrias extractivas	1.1	1.1	5.1	3.3	0.6	0.7	2.9	1.6	60	61	57	48
Manufacturas	13.1	20.6	39.9	30.8	10.9	16.9	28.5	22.6	83	82	72	73
Total mercancías	16.4	24.3	55.9	43.4	13.2	19.5	37.0	30.5	81	80	66	70
Suecia												
Productos agrícolas	5.4	6.3	14.1	11.8	3.9	4.3	8.9	7.4	72	68	63	62
Combustibles y productos de las industrias extractivas	3.7	4.9	20.9	12.9	2.8	3.4	14.2	8.4	75	70	68	65
Manufacturas	47.3	71.1	137.4	98.9	28.6	37.3	70.1	49.3	61	53	51	50
Total mercancías	57.3	86.9	183.9	131.1	35.8	48.6	98.9	69.2	63	56	54	53
Reino Unido												
Productos agrícolas	15.0	16.5	29.0	25.3	8.9	9.7	18.0	15.8	60	59	62	62
Combustibles y productos de las industrias extractivas	19.8	30.4	81.5	50.1	13.3	19.0	51.3	31.7	67	63	63	63
Manufacturas	146.7	218.0	321.2	253.1	80.4	124.0	161.3	123.2	55	57	50	49
Total mercancías	185.5	282.9	457.7	351.2	103.3	160.5	242.6	180.8	56	57	53	51
TOTAL UE (15)												
Productos agrícolas	174.7	203.3	482.6	419.7	130.3	144.9	335.4	292.3	75	71	69	70
Combustibles y productos de las industrias extractivas	92.9	134.6	473.2	289.4	67.1	89.3	291.3	170.8	72	66	62	59
Manufacturas	1'181.7	1'774.7	3'899.1	3'021.7	766.6	1'051.1	2'127.8	1'649.8	65	59	55	55
Total mercancías	1'476.8	2'243.8	5'157.3	3'983.9	974.0	1'387.9	2'968.7	2'273.8	66	62	58	57

^aBélgica hace referencia a Bélgica-Luxemburgo en 1990.

Fuente: Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas y estimaciones de la Secretaría.

Apéndice – Cuadro 4.B: **Importaciones de mercancías de los países de la Unión Europea (15), 1990-2009** (Miles de millones de dólares y porcentaje)

	Todo el mundo (Miles de millones de dólares)				Unión Europea (15) (Miles de millones de dólares)				Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009
Alemania												
Productos agrícolas	45.5	41.7	97.0	85.6	28.9	25.1	57.0	50.9	63	60	59	59
Combustibles y productos de las industrias extractivas	43.8	60.9	220.3	137.4	19.2	19.7	63.6	38.4	44	32	29	28
Manufacturas	245.0	337.5	777.2	628.5	153.1	156.4	348.1	274.0	62	46	45	44
Total mercancías	342.5	500.8	1'204.2	938.4	205.1	259.6	565.6	433.6	60	52	47	46
Austria												
Productos agrícolas	4.2	5.5	15.4	13.5	2.4	3.8	10.4	9.2	56	70	68	68
Combustibles y productos de las industrias extractivas	5.0	5.6	29.4	19.1	1.8	2.6	11.6	8.1	35	46	39	42
Manufacturas	40.7	55.6	127.0	100.4	31.3	38.2	83.4	65.2	77	69	66	65
Total mercancías	50.0	68.4	175.0	136.4	35.6	45.1	107.5	84.1	71	66	61	62
Bélgica^a												
Productos agrícolas	14.7	18.1	44.0	37.5	11.6	12.7	30.7	26.3	78	70	70	70
Combustibles y productos de las industrias extractivas	16.2	21.2	91.2	52.4	8.3	15.2	65.1	36.4	51	72	71	69
Manufacturas	81.7	130.3	329.2	257.6	65.5	88.3	218.6	174.3	80	68	66	68
Total mercancías	120.1	171.3	470.7	351.8	92.3	117.3	317.1	238.8	77	68	67	68
Dinamarca												
Productos agrícolas	4.8	6.2	15.3	12.6	2.7	3.9	10.2	8.6	56	62	67	68
Combustibles y productos de las industrias extractivas	2.9	3.3	10.3	6.5	1.4	1.5	4.3	3.0	49	47	42	46
Manufacturas	23.1	33.8	81.5	60.9	16.8	24.9	55.8	39.9	73	74	68	66
Total mercancías	31.6	44.5	109.8	82.0	21.3	30.7	71.0	51.9	68	69	65	63
España												
Productos agrícolas	12.3	17.0	43.9	35.7	6.1	9.2	23.6	20.4	50	54	54	57
Combustibles y productos de las industrias extractivas	13.5	23.4	97.6	56.1	3.0	4.9	18.0	9.7	23	21	18	17
Manufacturas	61.6	111.4	275.2	194.4	45.8	81.7	175.4	123.1	74	73	64	63
Total mercancías	87.7	152.9	418.7	287.5	55.2	96.5	218.2	153.9	63	63	52	54
Finlandia												
Productos agrícolas	1.9	2.6	7.8	5.7	0.9	1.5	3.9	3.3	48	58	50	58
Combustibles y productos de las industrias extractivas	4.4	5.9	23.0	12.2	1.2	1.6	4.4	2.3	28	27	19	19
Manufacturas	20.5	24.6	58.8	38.9	14.1	14.6	32.6	21.9	69	59	55	56
Total mercancías	27.0	33.9	92.2	60.8	16.3	17.6	43.2	29.5	60	52	47	48
Francia												
Productos agrícolas	28.9	29.7	64.6	57.2	17.9	19.8	43.3	39.2	62	67	67	69
Combustibles y productos de las industrias extractivas	31.3	39.0	138.6	83.5	10.2	12.1	44.6	29.1	33	31	32	35
Manufacturas	172.1	234.6	490.8	399.1	118.7	148.4	297.2	228.9	69	63	61	57
Total mercancías	233.2	303.8	695.0	540.5	147.0	180.8	385.8	297.8	63	60	56	55
Grecia												
Productos agrícolas	3.7	3.8	10.5	9.2	2.7	2.8	7.0	6.2	72	75	66	68
Combustibles y productos de las industrias extractivas	2.1	4.8	21.1	11.5	0.4	0.3	1.3	0.7	18	7	6	6
Manufacturas	13.9	20.7	57.5	46.4	10.4	13.3	35.2	27.1	75	64	61	58
Total mercancías	19.8	29.5	89.3	67.2	13.4	16.6	43.6	34.1	68	56	49	51

Apéndice – Cuadro 4.B: **Importaciones de mercancías de los países de la Unión Europea (15), 1990-2009** (Miles de millones de dólares y porcentaje) (continuado)

	Todo el mundo (Miles de millones de dólares)				Unión Europea (15) (Miles de millones de dólares)				Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009
Irlanda												
Productos agrícolas	2.6	3.7	9.1	7.9	1.9	2.8	7.6	6.3	74	77	83	80
Combustibles y productos de las industrias extractivas	1.8	2.7	11.1	7.0	1.4	1.7	8.6	5.0	75	64	77	72
Manufacturas	15.7	41.4	59.1	42.8	10.7	22.1	33.2	21.7	68	53	56	51
Total mercancías	20.7	50.6	85.0	62.6	14.4	27.7	52.2	35.3	69	55	61	56
Italia												
Productos agrícolas	31.3	29.8	59.1	50.0	21.0	19.4	36.6	31.2	67	65	62	62
Combustibles y productos de las industrias extractivas	27.3	33.5	106.6	86.8	6.3	7.0	15.2	13.1	23	21	14	15
Manufacturas	113.1	161.9	347.6	263.6	82.6	107.0	203.2	153.3	73	66	58	58
Total mercancías	180.1	238.1	561.0	412.3	111.4	133.6	263.0	204.3	62	56	47	50
Luxemburgo												
Productos agrícolas	-	1.2	2.6	2.5	-	1.1	2.6	2.4	-	93	96	95
Combustibles y productos de las industrias extractivas	-	1.3	5.0	3.3	-	1.2	4.9	2.5	-	98	98	75
Manufacturas	-	7.6	16.2	12.5	-	6.2	14.2	11.3	-	81	87	90
Total mercancías	-	10.6	25.4	18.6	-	8.8	22.0	16.5	-	83	87	88
Países Bajos												
Productos agrícolas	19.0	20.6	55.8	47.3	11.9	11.3	29.7	24.9	63	55	53	53
Combustibles y productos de las industrias extractivas	17.1	25.1	90.9	58.9	5.7	8.0	32.5	21.6	33	32	36	37
Manufacturas	89.0	128.8	282.8	220.3	66.8	66.0	143.8	108.2	75	51	51	49
Total mercancías	126.0	198.9	494.9	382.2	84.7	109.3	253.3	193.8	67	55	51	51
Portugal												
Productos agrícolas	3.9	5.5	12.0	9.9	1.8	3.6	8.4	7.4	46	66	70	75
Combustibles y productos de las industrias extractivas	3.3	5.1	17.9	10.6	0.9	2.0	5.8	3.4	28	40	32	32
Manufacturas	18.1	29.1	55.2	43.2	15.5	24.1	45.9	36.3	86	83	83	84
Total mercancías	25.4	39.9	90.1	70.0	18.3	30.0	60.7	51.5	72	75	67	74
Suecia												
Productos agrícolas	4.4	5.7	15.7	13.5	2.4	3.6	9.7	8.2	54	62	62	61
Combustibles y productos de las industrias extractivas	6.8	8.8	30.3	17.6	2.9	4.1	13.3	7.2	42	47	44	41
Manufacturas	42.8	54.0	117.0	83.5	29.1	36.0	76.8	53.0	68	67	66	63
Total mercancías	54.5	72.8	169.0	119.9	34.6	47.8	104.9	73.1	64	66	62	61
Reino Unido												
Productos agrícolas	29.6	32.0	67.3	57.5	18.4	19.7	43.3	37.2	62	61	64	65
Combustibles y productos de las industrias extractivas	22.6	23.9	104.2	64.1	6.9	6.3	26.2	14.8	31	26	25	23
Manufacturas	169.5	264.3	432.6	334.3	100.8	140.7	232.4	176.5	59	53	54	53
Total mercancías	224.8	339.4	634.4	482.9	126.5	171.8	308.9	233.8	56	51	49	48
TOTAL UE (15)												
Productos agrícolas	206.8	223.0	520.2	445.8	130.4	140.3	324.2	281.9	63	63	62	63
Combustibles y productos de las industrias extractivas	198.2	264.2	997.7	627.0	69.6	88.4	319.2	195.3	35	33	32	31
Manufacturas	1'106.7	1'635.5	3'507.7	2'726.4	761.4	967.9	1'995.8	1'514.7	69	59	57	56
Total mercancías	1'543.2	2'255.4	5'314.8	4'013.2	976.3	1'293.1	2'817.0	2'132.0	63	57	53	53

^aBélgica hace referencia a Bélgica-Luxemburgo en 1990.

Fuente: Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas y estimaciones de la Secretaría.

Apéndice – Cuadro 5.A: **Exportaciones de mercancías de los países del MERCOSUR, 1990-2009**
(Miles de millones de dólares y porcentaje)

	Todo el mundo (Miles de millones de dólares)				MERCOSUR (Miles de millones de dólares)				Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009
Argentina												
Productos agrícolas	11.3	12.0	37.5	28.2	2.8	2.5	4.4	3.4	25	21	12	12
Combustibles y productos de las industrias extractivas	2.5	5.4	8.8	7.8	1.0	1.9	2.4	2.1	40	36	28	27
Manufacturas	7.1	8.5	21.6	17.8	3.4	4.2	10.7	9.4	47	49	50	53
Total mercancías	21.0	26.3	70.0	55.7	7.2	8.6	17.6	14.9	34	33	25	27
Brasil												
Productos agrícolas	15.7	15.5	61.4	57.7	0.9	0.9	3.4	2.5	6	6	6	4
Combustibles y productos de las industrias extractivas	5.2	6.5	44.0	32.7	0.4	0.5	2.6	2.4	7	7	6	7
Manufacturas	24.6	31.7	86.4	58.1	5.3	7.1	20.9	14.6	22	22	24	25
Total mercancías	46.5	55.1	197.9	153.0	6.6	8.5	26.9	19.4	14	15	14	13
Paraguay												
Productos agrícolas	0.7	0.7	4.0	2.8	0.5	0.5	2.1	1.4	63	67	53	51
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	96	66	76	65
Manufacturas	0.2	0.2	0.4	0.3	0.1	0.1	0.3	0.2	48	54	62	65
Total mercancías	0.9	0.9	4.5	3.2	0.5	0.6	2.4	1.7	60	65	54	52
Uruguay												
Productos agrícolas	1.2	1.3	4.1	4.0	0.5	0.4	0.8	0.9	40	34	20	22
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.0	0.0	0.2	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	87	92	43	40
Manufacturas	0.8	1.0	1.5	1.3	0.5	0.6	0.9	0.8	58	59	61	64
Total mercancías	2.1	2.3	5.9	5.4	1.0	1.0	1.8	1.7	48	45	31	32
TOTAL MERCOSUR												
Productos agrícolas	29.0	29.4	107.0	92.6	4.7	4.3	10.7	8.1	16	15	10	9
Combustibles y productos de las industrias extractivas	7.7	12.0	53.1	40.6	1.4	2.4	5.1	4.5	18	20	10	11
Manufacturas	32.7	41.3	109.9	77.5	9.2	12.0	32.9	25.0	28	29	30	32
Total mercancías	70.5	84.6	278.4	217.2	15.3	18.7	48.7	37.7	22	22	17	17
Pro memoria: República Bolivariana de Venezuela												
Productos agrícolas	0.6	0.5	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	3	3	1	0
Combustibles y productos de las industrias extractivas	15.8	27.7	79.8	54.9	1.6	1.2	1.7	0.0	10	4	2	0
Manufacturas	2.6	2.7	3.4	1.6	0.1	0.1	0.1	0.1	3	4	2	6
Total mercancías	19.1	30.9	83.5	56.6	1.7	1.3	1.8	0.1	9	4	2	0
Pro memoria: MERCOSUR incluida la República Bolivariana de Venezuela												
Productos agrícolas	29.6	29.9	107.2	92.7	4.7	4.3	10.7	8.1	16	14	10	9
Combustibles y productos de las industrias extractivas	23.6	39.6	132.8	95.5	3.1	3.6	6.9	4.5	13	9	5	5
Manufacturas	35.3	44.0	113.4	79.1	9.3	12.1	32.9	25.1	26	27	29	32
Total mercancías	89.6	115.6	361.8	273.8	17.1	20.0	50.5	37.8	19	17	14	14

Fuente: Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas y estimaciones de la Secretaría.

Apéndice – Cuadro 5.B: **Importaciones de mercancías de los países del MERCOSUR, 1990-2009**
(Miles de millones de dólares y porcentaje)

	Todo el mundo (Miles de millones de dólares)				MERCOSUR (Miles de millones de dólares)				Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009
Argentina												
Productos agrícolas	1.5	1.6	3.2	2.0	0.5	0.7	2.1	0.9	35	40	66	48
Combustibles y productos de las industrias extractivas	1.4	1.6	6.3	3.4	0.4	0.7	2.0	1.1	31	44	32	33
Manufacturas	17.2	21.9	47.6	34.6	3.7	5.9	16.2	10.8	21	27	34	31
Total mercancías	20.1	25.3	57.5	40.3	4.6	7.2	20.4	12.9	23	29	35	32
Brasil												
Productos agrícolas	7.2	4.8	9.7	8.2	3.4	2.7	4.3	3.9	47	57	45	48
Combustibles y productos de las industrias extractivas	8.3	10.0	41.8	22.5	1.6	2.8	2.5	1.9	20	28	6	9
Manufacturas	38.2	41.0	121.7	96.9	3.1	3.7	8.8	8.1	8	9	7	8
Total mercancías	53.7	55.9	173.2	127.6	8.2	9.2	15.7	13.9	15	17	9	11
Paraguay												
Productos agrícolas	0.6	0.4	0.6	0.6	0.3	0.3	0.5	0.5	58	75	79	78
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.2	0.4	1.5	1.1	0.2	0.3	1.1	0.9	86	79	74	88
Manufacturas	2.3	1.5	6.9	5.3	0.7	0.6	2.6	1.8	30	40	38	34
Total mercancías	3.1	2.3	9.0	6.9	1.2	1.2	4.2	3.2	39	53	47	46
Uruguay												
Productos agrícolas	0.4	0.5	0.9	0.8	0.3	0.3	0.6	0.6	64	67	68	70
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.3	0.6	2.9	1.7	0.2	0.3	1.8	1.3	56	54	63	75
Manufacturas	2.1	2.4	5.3	4.3	0.9	1.0	2.2	1.8	42	43	41	41
Total mercancías	2.9	3.5	9.1	6.9	1.3	1.7	4.6	3.7	47	48	50	53
TOTAL MERCOSUR												
Productos agrícolas	9.7	7.3	14.5	11.6	4.5	4.0	7.6	5.9	46	55	53	51
Combustibles y productos de las industrias extractivas	10.3	12.5	52.4	28.7	2.5	4.1	7.5	5.3	24	33	14	18
Manufacturas	59.8	66.8	181.6	141.0	8.4	11.3	29.8	22.4	14	17	16	16
Total mercancías	79.9	86.9	248.8	181.8	15.4	19.3	44.9	33.6	19	22	18	18
Pro memoria: República Bolivariana de Venezuela												
Productos agrícolas	2.0	2.0	8.3	6.6	0.4	0.2	2.1	1.8	18	13	25	27
Combustibles y productos de las industrias extractivas	0.5	0.8	1.3	2.0	0.0	0.0	0.1	0.1	3	2	8	3
Manufacturas	8.2	11.8	37.5	29.6	0.4	0.8	3.6	2.7	5	6	10	9
Total mercancías	10.8	14.6	47.5	38.7	0.8	1.0	5.8	4.6	7	7	12	12
Pro memoria: MERCOSUR incluida República Bolivariana de Venezuela												
Productos agrícolas	11.8	9.3	22.8	18.3	4.9	4.2	9.7	7.7	42	46	42	42
Combustibles y productos de las industrias extractivas	10.8	13.3	53.7	30.7	2.5	4.1	7.6	5.3	23	31	14	17
Manufacturas	68.1	78.6	219.1	170.7	8.8	12.0	33.4	25.2	13	15	15	15
Total mercancías	90.6	101.4	296.2	220.5	16.2	20.4	50.7	38.3	18	20	17	17

Fuente: Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas y estimaciones de la Secretaría.

Apéndice – Cuadro 6.A: **Exportaciones de mercancías de los países del TLCAN, 1990-2009**
(Miles de millones de dólares y porcentaje)

	Todo el mundo (Miles de millones de dólares)				Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Miles de millones de dólares)				Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009
Canadá												
Productos agrícolas	22.3	34.8	54.1	43.7	11.0	22.4	30.3	23.4	49	64	56	54
Combustibles y productos de las industrias extractivas	23.4	48.3	161.5	93.0	16.3	43.6	136.9	77.7	69	90	85	84
Manufacturas	73.3	175.6	214.4	157.2	63.1	159.5	173.3	124.8	86	91	81	79
Total mercancías	126.9	277.1	455.7	315.4	95.7	243.0	359.3	240.7	75	88	79	76
México												
Productos agrícolas	3.5	9.0	17.1	16.6	3.1	7.3	13.2	13.2	88	81	77	79
Combustibles y productos de las industrias extractivas	11.4	18.3	57.8	36.2	6.8	14.3	46.5	29.6	60	78	80	82
Manufacturas	11.4	138.8	212.3	171.6	8.9	128.5	178.3	146.5	78	93	84	85
Total mercancías	26.3	166.3	291.3	229.7	18.7	150.2	240.9	193.7	71	90	83	84
Estados Unidos												
Productos agrícolas	59.4	71.4	140.2	119.7	9.7	19.1	39.5	34.7	16	27	28	29
Combustibles y productos de las industrias extractivas	24.0	27.8	126.0	88.1	6.3	13.2	41.7	25.7	26	48	33	29
Manufacturas	290.5	646.4	973.4	724.9	89.9	245.7	315.9	254.5	31	38	32	35
Total mercancías	392.9	780.3	1'299.9	1'056.7	111.3	288.1	412.4	333.7	28	37	32	32
TOTAL TLCAN												
Productos agrícolas	85.2	115.2	211.4	180.0	23.7	48.8	82.9	71.3	28	42	39	40
Combustibles y productos de las industrias extractivas	58.8	94.4	345.3	217.4	29.4	71.1	225.0	133.1	50	75	65	61
Manufacturas	375.2	960.9	1'400.0	1'053.7	161.8	533.7	667.5	525.7	43	56	48	50
Total mercancías	546.1	1'223.7	2'046.9	1'601.8	225.8	681.3	1'012.6	768.1	41	56	49	48

Fuente: Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas y estimaciones de la Secretaría.

Apéndice – Cuadro 6.B: **Importaciones de mercancías de los países del TLCAN, 1990-2009**
(Miles de millones de dólares y porcentaje)

	Todo el mundo (Miles de millones de dólares)				Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Miles de millones de dólares)				Proporción del comercio dentro del ACP en el comercio total			
	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009	1990	2000	2008	2009
Canadá												
Productos agrícolas	9.0	15.3	30.3	28.4	5.6	10.2	19.1	18.2	62	67	63	64
Combustibles y productos de las industrias extractivas	10.9	18.6	63.4	38.3	4.6	7.0	25.1	14.5	42	37	40	38
Manufacturas	92.9	200.7	301.4	242.4	64.1	142.3	181.9	142.4	69	71	60	59
Total mercancías	116.5	240.1	408.7	321.1	76.7	162.6	234.4	181.7	66	68	57	57
México												
Productos agrícolas	5.4	11.0	25.9	20.2	3.7	9.0	20.9	16.2	68	82	81	80
Combustibles y productos de las industrias extractivas	2.0	8.8	38.3	21.1	1.7	6.5	23.5	14.4	83	74	61	68
Manufacturas	18.9	149.7	239.3	188.4	12.7	114.1	115.7	88.1	67	76	48	47
Total mercancías	29.6	179.4	308.6	234.4	20.2	131.7	161.2	120.1	68	73	52	51
Estados Unidos												
Productos agrícolas	40.0	69.1	115.9	100.7	14.2	28.2	41.1	35.1	36	41	35	35
Combustibles y productos de las industrias extractivas	84.5	167.6	558.3	311.4	22.5	54.9	179.1	104.7	27	33	32	34
Manufacturas	375.7	968.2	1'416.7	1'121.5	81.2	263.8	309.5	241.8	22	27	22	22
Total mercancías	517.5	1'258.1	2'164.8	1'601.9	124.5	370.1	557.1	405.9	24	29	26	25
TOTAL TLCAN												
Productos agrícolas	54.3	95.4	172.1	149.4	23.5	47.4	81.1	69.4	43	50	47	46
Combustibles y productos de las industrias extractivas	97.4	194.9	660.0	370.8	28.8	68.4	227.7	133.6	30	35	34	36
Manufacturas	487.5	1'318.6	1'957.4	1'552.3	158.0	520.3	607.0	472.3	32	39	31	30
Total mercancías	663.6	1'677.6	2'882.2	2'157.4	221.4	664.5	952.8	707.7	33	40	33	33

Fuente: Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas y estimaciones de la Secretaría.

Apéndice – Cuadro 7: **Exportaciones mundiales de mercancías, por productos y regiones, 1990-2009**
(miles de millones de dólares y porcentaje)

Destino	Comercio mundial					Comercio intrarregional									
	Valor					Valor					Parte en las exportaciones mundiales				
Origen	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009
Mundo															
Productos agrícolas	414.7	589.4	551.3	1340.1	1168.8	225.8	334.8	323.6	774.1	679.7	55	57	59	58	58
Combustibles y productos de las industrias extractivas	488.3	545.3	854.0	3521.7	2262.9	193.3	257.9	368.9	1432.9	939.9	40	47	43	41	42
Manufacturas	2391.2	3718.8	4702.3	10468.2	8354.7	1340.7	2170.5	2765.0	5999.4	4816.6	56	58	59	57	58
• Hierro y acero	105.8	154.9	143.4	590.0	326.3	69.8	106.0	95.3	357.1	200.2	66	68	66	61	61
• Productos químicos	296.1	485.5	585.2	1676.1	1447.1	179.5	303.3	359.4	1025.6	882.3	61	63	61	61	61
• Equipo para oficina y de telecomunicaciones	298.6	604.7	968.7	1572.0	1322.8	131.6	301.1	532.1	891.3	767.7	44	50	55	57	58
Máquinas de procesamiento electrónico de datos, etc.	...	...	372.1	550.9	462.8	...	...	194.4	286.1	238.9	...	...	52	52	52
Equipo para telecomunicaciones	...	...	288.2	602.4	506.4	...	...	163.1	326.6	282.7	...	...	57	54	56
Circuitos integrados y microconjuntos electrónicos	...	...	308.4	418.8	353.6	...	...	174.7	278.7	246.1	...	...	57	67	70
• Productos de la industria automotriz	319.0	459.2	577.8	1245.8	846.7	207.5	309.3	402.5	780.7	562.6	65	67	70	63	67
• Maquinaria eléctrica, no eléctrica y generadora de fuerza	...	...	837.4	1956.7	1506.7	...	...	484.3	1081.5	816.9	...	...	58	55	54
• Textiles	104.4	152.3	157.4	253.4	211.1	70.0	104.7	103.7	145.0	121.0	67	69	66	58	58
• Prendas de vestir	108.1	158.4	197.6	364.9	315.6	50.8	77.9	95.0	163.8	143.2	47	50	48	45	45
• Instrumentos científicos y de control	...	...	118.1	309.6	270.9	...	...	57.0	162.2	141.2	...	...	48	52	52
Total mercancías	3395.4	5017.7	6277.2	15763.3	12177.6	1792.8	2855.2	3542.4	8389.5	6593.1	53	57	56	53	54
América del Norte															
Productos agrícolas	85.2	119.7	115.3	211.2	178.8	23.8	36.8	49.1	83.1	70.5	28	31	43	39	39
Combustibles y productos de las industrias extractivas	58.8	65.6	94.3	345.5	217.5	29.4	39.1	71.2	225.3	133.3	50	60	75	65	61
Manufacturas	375.2	631.5	963.2	1389.3	1129.8	162.0	303.2	535.0	669.8	534.9	43	48	56	48	47
• Hierro y acero	6.3	11.4	11.3	35.5	21.0	4.1	7.0	8.9	23.8	13.6	66	62	79	67	65
• Productos químicos	47.9	76.8	102.7	228.9	197.8	13.9	25.5	40.1	80.0	67.3	29	33	39	35	34
• Equipo para oficina y de telecomunicaciones	57.9	121.2	208.1	208.0	173.7	16.0	41.9	92.2	96.4	87.1	28	35	44	46	50
Máquinas de procesamiento electrónico de datos, etc.	...	...	74.9	61.6	53.3	...	...	29.3	28.0	26.2	...	...	38	46	49
Equipo para telecomunicaciones	...	...	63.9	91.1	78.7	...	...	41.0	57.3	50.7	...	...	64	63	64
Circuitos integrados y microconjuntos electrónicos	...	...	69.3	55.4	41.7	...	...	21.9	11.1	10.2	...	...	32	20	24
• Productos de la industria automotriz	65.4	110.7	158.5	209.3	143.1	55.0	89.5	140.4	151.3	108.1	84	81	89	72	76
• Maquinaria eléctrica, no eléctrica y generadora de fuerza	...	...	190.6	273.9	220.8	...	...	99.4	129.7	103.5	...	...	52	47	47
• Textiles	6.1	10.0	15.7	16.5	13.2	2.4	5.0	10.8	9.2	7.6	39	50	69	56	57

Apéndice – Cuadro 7: **Exportaciones mundiales de mercancías, por productos y regiones, 1990-2009**
(miles de millones de dólares y porcentaje) (continuado)

Destino	Comercio mundial					Comercio intrarregional									
	Valor					Valor					Parte en las exportaciones mundiales				
Origen	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009
• Prendas de vestir	3.0	10.4	19.3	10.6	9.4	1.0	5.6	13.5	8.1	7.0	33	53	70	76	75
• Instrumentos científicos y de control	...	...	38.7	62.2	56.4	...	...	12.8	20.5	18.7	...	...	33	33	33
Total mercancías	547.7	856.5	1225.0	2035.2	1602.4	226.1	394.8	682.8	1013.4	768.7	41	46	56	50	48
América del Sur y América Central															
Productos agrícolas	36.2	51.4	52.8	156.3	139.7	3.9	9.5	9.8	27.3	22.6	11	18	19	18	16
Combustibles y productos de las industrias extractivas	37.5	42.1	67.7	258.3	178.3	5.4	10.5	15.9	60.2	41.2	14	25	24	23	23
Manufacturas	44.3	50.9	73.0	172.9	125.6	7.5	20.2	24.7	73.4	55.6	17	40	34	42	44
• Hierro y acero	5.5	6.3	6.5	22.0	12.4	0.8	1.5	1.5	6.1	3.8	15	23	23	28	31
• Productos químicos	5.1	9.2	11.5	37.1	28.7	1.9	4.5	6.1	16.9	13.8	37	49	53	46	48
• Equipo para oficina y de telecomunicaciones	4.7	1.0	4.3	6.0	4.9	0.1	0.3	1.2	2.7	1.9	2	29	28	45	38
Máquinas de procesamiento electrónico de datos, etc.	...	...	2.3	1.6	1.5	...	...	0.3	0.3	0.3	...	...	14	20	21
Equipo para telecomunicaciones	...	...	1.7	3.1	2.3	...	...	0.8	2.3	1.5	...	...	48	73	65
Circuitos integrados y microconjuntos electrónicos	...	...	0.3	1.2	1.1	...	...	0.0	0.0	0.1	...	...	11	4	6
• Productos de la industria automotriz	2.9	5.2	7.7	23.1	15.1	0.7	3.8	4.4	15.1	11.1	25	73	57	66	73
• Maquinaria eléctrica, no eléctrica y generadora de fuerza	...	...	6.7	20.8	15.3	...	...	2.6	9.5	7.0	...	...	39	45	46
• Textiles	1.9	2.2	2.1	4.0	3.2	0.4	1.2	1.3	2.9	2.4	20	55	61	72	75
• Prendas de vestir	3.4	5.6	11.7	12.7	9.9	0.4	0.6	0.6	2.1	1.2	12	10	5	17	13
• Instrumentos científicos y de control	...	...	1.1	2.3	2.2	...	...	0.2	0.6	0.5	...	...	18	25	24
Total mercancías	120.3	149.0	197.8	603.4	458.9	17.3	40.3	50.6	161.4	120.0	14	27	26	27	26
Europa															
Productos agrícolas	194.3	264.9	244.4	603.2	528.3	154.1	207.3	193.1	486.0	425.7	79	78	79	81	81
Combustibles y productos de las industrias extractivas	124.6	144.1	204.3	767.4	482.6	100.4	117.8	163.3	611.7	380.2	81	82	80	80	79
Manufacturas	1328.7	1842.0	2125.5	4946.1	3879.2	954.9	1307.2	1532.8	3532.4	2748.1	72	71	72	71	71
• Hierro y acero	68.2	85.0	71.2	265.6	146.7	51.3	65.6	57.0	203.5	106.4	75	77	80	77	73
• Productos químicos	197.1	297.9	341.4	972.9	860.9	141.7	215.4	241.6	704.3	605.6	72	72	71	72	70
• Equipo para oficina y de telecomunicaciones	96.9	169.3	287.6	421.3	334.9	74.6	124.3	214.9	319.1	260.5	77	73	75	76	78
Máquinas de procesamiento electrónico de datos, etc.	...	...	115.2	160.3	131.2	...	...	94.2	131.6	107.4	...	...	82	82	82
Equipo para telecomunicaciones	...	...	112.9	191.8	154.5	...	...	82.5	144.0	121.0	...	...	73	75	78
Circuitos integrados y microconjuntos electrónicos	...	...	59.5	69.2	49.2	...	...	38.2	43.5	32.1	...	...	64	63	65
• Productos de la industria automotriz	176.7	243.0	290.1	682.7	470.5	138.7	189.0	232.0	523.4	369.3	79	78	80	77	79

Apéndice – Cuadro 7: **Exportaciones mundiales de mercancías, por productos y regiones, 1990-2009**
(miles de millones de dólares y porcentaje) (continuado)

Destino	Comercio mundial					Comercio intrarregional									
	Valor					Valor					Parte en las exportaciones mundiales				
Origen	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009
•Maquinaria eléctrica, no eléctrica y generadora de fuerza	...	...	401.6	1018.7	763.4	...	...	258.7	618.1	442.1	...	...	64	61	58
•Textiles	56.7	70.3	62.3	92.9	71.8	45.6	55.0	48.2	69.8	53.8	80	78	77	75	75
•Prendas de vestir	48.8	62.7	64.5	132.4	112.2	40.5	51.1	53.4	109.9	95.0	83	82	83	83	85
•Instrumentos científicos y de control	...	...	49.9	124.0	105.7	...	...	30.5	73.5	61.7	...	...	61	59	58
Total mercancías	1685.8	2328.4	2634.0	6469.1	5016.0	1223.4	1692.7	1928.1	4711.3	3619.5	73	73	73	73	72
Comunidad de Estados Independientes (CEI)*															
Productos agrícolas	6.0	16.5	12.9	46.6	39.2	-	5.8	3.9	15.4	13.1	-	35	30	33	33
Combustibles y productos de las industrias extractivas	32.9	53.0	84.6	465.8	284.0	-	13.9	10.1	55.7	32.1	-	26	12	12	11
Manufacturas	17.1	45.0	43.8	172.7	108.8	-	18.4	15.2	64.3	40.5	-	41	35	37	37
•Hierro y acero	2.7	13.3	14.3	66.4	36.4	-	3.3	2.7	15.3	8.7	-	25	19	23	24
•Productos químicos	3.6	10.4	9.7	39.7	26.9	-	3.2	2.3	8.3	6.4	-	31	23	21	24
•Equipo para oficina y de telecomunicaciones	0.4	0.9	0.6	1.9	1.6	-	0.6	0.3	0.5	0.4	-	61	44	24	27
Máquinas de procesamiento electrónico de datos, etc.	...	...	0.1	0.3	0.3	-	...	0.1	0.1	0.1	-	...	66	36	29
Equipo para telecomunicaciones	...	...	0.3	1.3	1.0	-	...	0.1	0.2	0.2	-	...	42	19	23
Circuitos integrados y microconjuntos electrónicos	...	...	0.2	0.3	0.3	-	...	0.0	0.1	0.1	-	...	31	35	37
•Productos de la industria automotriz	1.7	2.5	2.2	8.1	3.5	-	1.8	1.7	6.9	2.6	-	70	79	85	73
•Maquinaria eléctrica, no eléctrica y generadora de fuerza	...	...	5.2	19.8	14.3	-	...	3.3	13.6	9.0	-	...	63	69	63
•Textiles	0.4	1.7	1.3	2.3	1.8	-	0.9	0.7	1.1	0.9	-	51	50	49	47
•Prendas de vestir	1.3	1.3	1.3	2.0	1.5	-	0.3	0.2	0.6	0.5	-	22	15	30	36
•Instrumentos científicos y de control	...	...	0.5	1.6	1.3	-	...	0.3	0.7	0.6	-	...	53	45	42
Total mercancías	58.1	118.4	145.7	702.8	451.6	-	38.2	29.3	136.9	86.9	-	32	20	20	19
África															
Productos agrícolas	16.6	22.0	18.5	42.1	39.1	2.0	2.4	3.2	8.4	8.2	12	11	18	20	21
Combustibles y productos de las industrias extractivas	56.2	49.8	87.4	393.7	245.7	1.8	2.9	4.5	21.8	14.5	3	6	5	6	6
Manufacturas	21.1	30.9	35.8	98.2	73.8	2.4	5.6	5.6	21.2	18.6	12	18	16	22	25
•Hierro y acero	2.4	3.6	3.3	11.8	6.7	0.3	0.8	0.4	2.0	1.6	15	21	12	17	24
•Productos químicos	3.4	5.0	5.1	20.9	14.2	0.5	1.2	1.5	5.4	4.5	14	23	29	26	32
•Equipo para oficina y de telecomunicaciones	0.3	0.7	1.0	2.7	2.4	0.0	0.1	0.2	0.5	0.5	11	15	20	20	23
Máquinas de procesamiento electrónico de datos, etc.	...	...	0.1	0.5	0.5	...	...	0.1	0.2	0.3	...	...	51	49	55

*Debido a que no hay datos suficientes en 1990, la serie se inicia en algunos casos en 1995.

Apéndice – Cuadro 7: **Exportaciones mundiales de mercancías, por productos y regiones, 1990-2009**
(miles de millones de dólares y porcentaje) (continuado)

Destino	Comercio mundial					Comercio intrarregional									
	Valor					Valor					Parte en las exportaciones mundiales				
Origen	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009
Equipo para telecomunicaciones	...	...	0.4	1.3	1.1	...	...	0.1	0.3	0.2	...	...	36	23	22
Circuitos integrados y microconjuntos electrónicos	...	...	0.5	0.9	0.8	...	...	0.0	0.0	0.0	...	...	2	3	4
• Productos de la industria automotriz	0.5	0.9	1.7	7.6	5.3	0.2	0.4	0.4	1.8	1.5	33	48	24	24	27
• Maquinaria eléctrica, no eléctrica y generadora de fuerza	...	...	3.3	13.1	10.4	...	...	0.8	3.3	3.0	...	...	23	25	29
• Textiles	1.5	1.6	1.4	2.4	2.2	0.2	0.4	0.3	0.6	0.6	17	22	21	26	26
• Prendas de vestir	3.5	6.1	7.1	11.0	9.5	0.1	0.2	0.2	0.5	0.4	2	3	2	4	4
• Instrumentos científicos y de control	...	...	0.3	0.8	0.8	...	...	0.1	0.3	0.2	...	...	19	37	31
Total mercancías	106.0	111.9	148.6	557.4	383.9	6.2	11.0	13.7	55.0	44.9	6	10	9	10	12
Oriente Medio															
Productos agrícolas	4.4	6.4	6.1	18.8	18.2	1.1	2.4	2.9	9.9	10.5	26	38	48	53	58
Combustibles y productos de las industrias extractivas	112.5	108.5	195.4	751.3	469.1	3.9	4.1	3.8	25.6	20.1	3	4	2	3	4
Manufacturas	20.2	34.2	64.7	235.5	188.0	3.6	4.9	16.2	85.6	74.9	18	14	25	36	40
• Hierro y acero	0.2	1.0	1.1	6.5	4.9	0.1	0.5	0.6	4.7	3.6	40	48	59	73	75
• Productos químicos	5.2	10.0	13.8	54.6	43.3	0.6	1.3	2.0	7.6	8.1	11	13	14	14	19
• Equipo para oficina y de telecomunicaciones	1.1	2.7	9.3	22.8	19.8	0.1	0.1	1.5	10.6	8.3	8	3	16	47	42
Máquinas de procesamiento electrónico de datos, etc.	...	...	1.8	7.1	5.1	...	...	0.5	3.6	3.2	...	...	30	51	62
Equipo para telecomunicaciones	...	...	5.8	14.1	10.7	...	...	0.9	6.6	4.9	...	...	16	46	45
Circuitos integrados y microconjuntos electrónicos	...	...	1.8	1.5	4.0	...	...	0.0	0.4	0.2	...	...	1	28	6
• Productos de la industria automotriz	0.4	1.0	3.2	25.8	18.4	0.2	0.4	1.6	13.3	10.9	53	41	51	52	59
• Maquinaria eléctrica, no eléctrica y generadora de fuerza	...	...	7.1	28.4	22.0	...	...	2.6	16.1	11.8	...	...	37	57	53
• Textiles	1.0	1.6	5.6	11.2	7.7	0.1	0.2	3.1	6.5	4.5	6	11	56	58	58
• Prendas de vestir	1.0	1.9	2.5	6.9	5.5	0.1	0.1	0.5	2.8	2.6	7	6	18	41	49
• Instrumentos científicos y de control	...	...	1.1	3.1	2.3	...	...	0.1	0.7	0.4	...	...	7	24	18
Total mercancías	138.4	150.4	268.0	1023.1	689.7	8.6	11.6	23.3	124.8	106.8	6	8	9	12	16
Asia															
Productos agrícolas	72.0	108.5	101.2	261.9	225.5	40.9	70.6	61.6	144.0	129.1	57	65	61	55	57
Combustibles y productos de las industrias extractivas	65.9	82.1	120.2	539.7	385.6	52.4	69.6	100.1	432.7	318.4	80	85	83	80	83
Manufacturas	584.6	1084.3	1396.3	3453.5	2849.5	210.3	510.9	635.5	1552.7	1344.0	36	47	46	45	47
• Hierro y acero	20.7	34.2	35.8	182.1	98.1	13.2	27.4	24.3	101.7	62.4	64	80	68	56	64
• Productos químicos	33.7	76.1	100.9	321.9	275.3	20.9	52.3	65.7	203.1	176.5	62	69	65	63	64

Apéndice – Cuadro 7: **Exportaciones mundiales de mercancías, por productos y regiones, 1990-2009**
(miles de millones de dólares y porcentaje) (continuado)

Destino	Comercio mundial					Comercio intrarregional									
	Valor					Valor					Parte en las exportaciones mundiales				
Origen	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009
• Equipo para oficina y de telecomunicaciones	137.2	309.0	457.8	909.4	785.6	40.9	133.8	221.9	461.6	409.0	30	43	49	51	52
Máquinas de procesamiento electrónico de datos, etc.	...	...	177.7	319.5	270.9	...	...	69.9	122.2	101.5	...	...	39	38	38
Equipo para telecomunicaciones	...	...	103.4	299.8	258.2	...	...	37.6	115.9	104.1	...	...	36	39	40
Circuitos integrados y microconjuntos electrónicos	...	...	176.7	290.2	256.5	...	...	114.5	223.5	203.4	...	...	65	77	79
• Productos de la industria automotriz	71.4	95.8	114.5	289.2	190.8	12.7	24.4	21.9	68.8	59.2	18	25	19	24	31
• Maquinaria eléctrica, no eléctrica y generadora de fuerza	...	...	222.8	582.0	460.4	...	...	116.9	291.4	240.5	...	...	52	50	52
• Textiles	36.8	64.8	69.0	124.0	111.1	21.3	42.1	39.3	54.8	51.3	58	65	57	44	46
• Prendas de vestir	47.1	70.4	91.1	189.2	167.8	8.8	20.1	26.8	39.8	36.4	19	29	29	21	22
• Instrumentos científicos y de control	...	...	26.6	115.6	102.3	...	...	13.2	65.8	59.1	...	...	50	57	58
Total mercancías	739.0	1303.1	1658.1	4372.4	3575.2	311.1	666.6	814.7	2186.8	1846.4	42	51	49	50	52
Países en desarrollo de Asia															
Productos agrícolas	51.1	80.9	73.2	209.8	178.7	16.1	30.8	25.8	83.5	73.9	31	38	35	40	41
Combustibles y productos de las industrias extractivas	45.1	55.3	85.8	387.3	269.9	17.2	28.0	44.8	221.1	163.9	38	51	52	57	61
Manufacturas	300.4	644.4	927.6	2721.3	2311.6	75.4	222.3	314.3	919.8	816.6	25	35	34	34	35
• Hierro y acero	7.3	15.2	20.1	136.0	66.0	2.8	8.7	9.8	53.0	31.2	38	58	49	39	47
• Productos químicos	16.6	42.8	62.1	244.1	206.2	8.7	26.6	35.4	123.0	108.3	53	62	57	50	53
• Equipo para oficina y de telecomunicaciones	69.3	200.3	347.7	803.6	704.8	16.2	65.6	129.8	329.0	294.3	23	33	37	41	42
Máquinas de procesamiento electrónico de datos, etc.	...	...	141.6	293.7	251.5	...	...	38.6	85.3	70.5	...	...	27	29	28
Equipo para telecomunicaciones	...	...	72.1	264.6	233.5	...	...	19.6	78.4	69.3	...	...	27	30	30
Circuitos integrados y microconjuntos electrónicos	...	...	134.1	245.3	219.8	...	...	71.6	165.3	154.4	...	...	53	67	70
• Productos de la industria automotriz	4.5	14.1	24.1	113.2	84.9	0.9	3.2	3.6	21.3	19.5	20	23	15	19	23
• Maquinaria eléctrica, no eléctrica y generadora de fuerza	...	...	112.6	408.8	338.7	...	...	46.2	144.8	126.8	...	...	41	35	37
• Textiles	30.7	57.1	61.5	116.0	104.6	14.6	31.5	28.5	40.6	38.2	48	55	46	35	37
• Prendas de vestir	46.4	69.5	90.2	188.2	166.9	1.6	4.4	9.7	14.0	11.5	3	6	11	8	7
• Instrumentos científicos y de control	...	...	10.9	91.9	82.1	...	...	3.4	47.1	43.0	...	...	32	51	52
Total mercancías	402.3	793.2	1101.7	3372.5	2815.3	109.9	286.6	389.5	1241.5	1071.1	27	36	35	37	38

Apéndice – Cuadro 7: **Exportaciones mundiales de mercancías, por productos y regiones, 1990-2009**
(miles de millones de dólares y porcentaje) (continuado)

Destino	Comercio mundial					Comercio intrarregional									
	Valor					Valor					Parte en las exportaciones mundiales				
Origen	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009
Países en desarrollo de Asia, con exclusión de China															
Productos agrícolas	41.1	66.0	56.8	167.5	137.8	10.7	20.5	16.7	53.6	45.4	26	31	29	32	33
Combustibles y productos de las industrias extractivas	38.7	46.7	73.3	332.1	235.6	14.4	20.8	31.7	156.9	113.1	37	44	43	47	48
Manufacturas	256.0	519.1	707.7	1389.9	1186.9	54.3	165.1	205.6	407.8	362.7	21	32	29	29	31
▪ Hierro y acero	6.0	10.9	15.7	65.0	42.4	1.7	4.9	4.7	23.2	16.1	28	45	30	36	38
▪ Productos químicos	12.8	34.2	50.0	164.8	144.2	5.6	16.9	20.0	54.7	46.3	44	49	40	33	32
▪ Equipo para oficina y de telecomunicaciones	66.5	186.0	304.2	421.3	358.3	14.3	59.8	101.4	152.5	136.2	22	32	33	36	38
Máquinas de procesamiento electrónico de datos, etc.	...	...	122.9	116.9	94.2	...	...	29.4	33.2	27.7	...	...	24	28	29
Equipo para telecomunicaciones	...	...	52.6	102.6	84.7	...	...	12.7	23.8	18.9	...	...	24	23	22
Circuitos integrados y microconjuntos electrónicos	...	...	128.7	201.8	179.4	...	...	59.3	95.6	89.6	...	...	46	47	50
▪ Productos de la industria automotriz	4.0	13.4	22.5	84.5	65.0	0.6	2.8	3.0	14.2	12.4	14	21	13	17	19
▪ Maquinaria eléctrica, no eléctrica y generadora de fuerza	...	...	83.1	193.3	158.8	...	...	29.6	60.5	51.5	...	...	36	31	32
▪ Textiles	23.5	43.2	45.4	50.7	44.7	8.9	18.1	14.9	15.0	14.0	38	42	33	30	31
▪ Prendas de vestir	36.5	44.4	54.1	67.8	59.7	0.9	2.2	1.9	2.6	2.4	3	5	4	4	4
▪ Instrumentos científicos y de control	...	...	8.3	56.3	50.7	...	...	2.1	6.2	5.9	...	...	25	11	12
Total mercancías	340.2	644.4	852.5	1941.8	1613.7	80.3	211.4	258.0	631.5	534.7	24	33	30	33	33
Economías desarrolladas															
Productos agrícolas	290.3	394.1	373.3	833.0	722.5	224.2	293.0	285.6	615.0	533.1	77	74	77	74	74
Combustibles y productos de las industrias extractivas	186.4	217.4	312.5	1190.2	768.7	157.1	175.5	260.6	916.4	557.7	84	81	83	77	73
Manufacturas	1943.7	2793.6	3390.6	6727.8	5280.1	1495.0	1993.3	2532.0	4765.0	3702.7	77	71	75	71	70
▪ Hierro y acero	83.4	106.6	94.1	320.8	186.7	60.9	74.4	70.6	226.5	120.2	73	70	75	71	64
▪ Productos químicos	256.0	396.2	475.7	1259.8	1110.9	191.9	288.9	361.5	950.1	833.6	75	73	76	75	75
▪ Equipo para oficina y de telecomunicaciones	220.6	385.9	570.5	675.7	536.8	166.8	263.1	387.6	432.7	343.4	76	68	68	64	64
Máquinas de procesamiento electrónico de datos, etc.	...	...	214.4	236.9	192.9	...	...	170.0	177.7	142.1	...	...	79	75	74
Equipo para telecomunicaciones	...	...	187.8	271.4	218.2	...	...	138.2	187.6	152.9	...	...	74	69	70
Circuitos integrados y microconjuntos electrónicos	...	...	168.4	167.5	125.7	...	...	79.3	67.4	48.5	...	...	47	40	39
▪ Productos de la industria automotriz	301.5	416.7	506.7	1003.6	670.8	263.3	343.4	435.8	764.2	519.8	87	82	86	76	78

Apéndice – Cuadro 7: **Exportaciones mundiales de mercancías, por productos y regiones, 1990-2009**
(miles de millones de dólares y porcentaje) (continuado)

Destino	Comercio mundial					Comercio intrarregional									
	Valor					Valor					Parte en las exportaciones mundiales				
Origen	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009	1990	1995	2000	2008	2009
• Maquinaria eléctrica, no eléctrica y generadora de fuerza	...	...	668.9	1402.7	1056.6	...	...	454.6	867.8	626.0	...	...	68	62	59
• Textiles	67.4	84.2	79.1	105.7	81.9	52.9	59.8	56.7	73.3	56.2	79	71	72	69	69
• Prendas de vestir	50.9	65.5	68.5	123.1	104.5	45.4	53.0	55.8	104.0	89.5	89	81	82	85	86
• Instrumentos científicos y de control	...	...	100.9	201.2	174.3	...	...	71.4	135.6	115.8	...	...	71	67	66
Total mercancías	2496.6	3536.2	4212.4	9044.7	7019.4	1914.9	2554.9	3168.0	6469.9	4938.5	77	72	75	72	70
Economías en desarrollo															
Productos agrícolas	111.8	167.8	165.1	460.5	407.1	34.1	65.5	65.6	231.7	210.3	31	39	40	50	52
Combustibles y productos de las industrias extractivas	262.7	266.2	456.9	1865.7	1210.1	65.8	95.9	183.4	908.0	625.4	25	36	40	49	52
Manufacturas	397.4	822.0	1268.0	3567.6	2965.8	117.6	317.2	467.7	1633.8	1404.1	30	39	37	46	47
• Hierro y acero	16.0	28.6	35.0	202.7	103.2	7.6	16.1	17.5	119.3	71.9	48	56	50	59	70
• Productos químicos	32.1	71.0	99.8	376.6	309.3	16.3	43.9	62.1	231.6	198.6	51	62	62	62	64
• Equipo para oficina y de telecomunicaciones	76.2	216.3	397.6	894.4	784.4	19.0	74.7	148.0	403.2	358.3	25	35	37	45	46
Máquinas de procesamiento electrónico de datos, etc.	...	...	157.6	313.7	269.6	...	...	43.8	105.6	89.6	...	...	28	34	33
Equipo para telecomunicaciones	...	...	100.2	329.8	287.2	...	...	29.0	126.5	108.5	...	...	29	38	38
Circuitos integrados y microconjuntos electrónicos	...	...	139.8	251.0	227.6	...	...	75.1	171.0	160.1	...	...	54	68	70
• Productos de la industria automotriz	12.6	35.4	69.0	234.0	172.3	2.9	12.6	17.9	103.6	80.7	23	36	26	44	47
• Maquinaria eléctrica, no eléctrica y generadora de fuerza	...	...	163.3	534.3	435.8	...	...	65.5	254.3	216.9	...	...	40	48	50
• Textiles	35.4	63.8	77.0	145.4	127.3	19.3	41.8	46.7	84.3	74.5	55	66	61	58	59
• Prendas de vestir	54.4	85.8	127.8	239.8	209.6	4.2	9.2	17.7	41.6	35.3	8	11	14	17	17
• Instrumentos científicos y de control	...	...	16.8	106.8	95.3	...	...	4.8	59.4	54.2	...	...	29	56	57
Total mercancías	793.4	1284.0	1919.1	6015.9	4706.7	220.1	487.3	725.7	2828.2	2286.5	28	38	38	47	49

Fuente: Cuadros matriz del comercio mundial de mercancías de Estadísticas del comercio mundial 2010 de la OMC, complementados con cuadros matriz más antiguos y estimaciones de la Secretaría anteriores a 2000.

Apéndice – Cuadro 8: Comercio preferencial por importadores, márgenes preferenciales y tipos NMF

Importador	Proporción de las importaciones procedentes de países que reciben preferencias (porcentaje del comercio total)	Proporción del comercio por márgenes preferenciales (MP) y tasas NMF (porcentaje del comercio total)																	Comercio total (miles de millones de dólares)	Margen preferencial ponderado en función del comercio (puntos porcentuales)
		Importaciones preferenciales							Importaciones no preferenciales						Tasa NMF nula		n/d			
		Total	MP superior al 20%	MP entre 10,1% y 20%	MP entre 5,1% y 10%	MP entre 2,6% y 5%	MP entre 0,1% y 2,5%	Total	NMF superior al 20%	NMF entre 10,1% y 20%	NMF entre 5,1% y 10%	NMF entre 2,6% y 5%	NMF entre 0,1% y 2,5%	Total	con pref.	sin pref.				
TOTAL, incluido el comercio dentro de la UE	64.0	29.6	1.5	2.5	7.5	8.4	9.8	21.7	0.6	2.2	5.4	7.3	6.2	47.3	27.9	19.4	1.4	13'552	2.1	
TOTAL, excluido el comercio dentro de la UE	50.0	16.3	0.5	1.3	3.9	4.0	6.5	30.2	0.8	3.0	7.5	10.2	8.7	52.3	25.3	27.0	1.2	9'745	1.0	
Comercio dentro de la UE	100.0	63.7	3.9	5.5	16.7	19.6	18.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	34.4	34.4	0.0	1.8	3'807	4.9	
Comercio dentro de la UE	69.8	16.9	0.3	2.2	3.0		5.3	26.1	0.6	2.6	4.4	6.9	11.5	56.5	41.9	14.6	0.5	2'287	0.9	
Estados Unidos	48.1	23.1	0.7	0.7	1.9	3.9	15.9	33.7	0.5	2.5	4.5	6.1	20.1	42.8	16.5	26.3	0.4	2'098	0.7	
China	28.4	5.8	0.1	0.2	1.6	1.0	2.8	41.7	0.5	2.4	19.2	14.0	5.6	48.4	15.4	32.9	4.2	1'034	0.3	
Japón	50.0	6.0	0.0	0.1	0.6	3.6	1.7	12.5	1.0	1.9	4.3	4.8	0.5	80.4	38.5	41.9	1.1	748	0.2	
Corea, Rep. De	36.7	9.5	0.0	0.1	1.1	2.4	5.9	59.2	1.9	1.2	20.6	32.4	3.1	30.2	13.7	16.4	1.2	434	0.3	
Canadá	80.3	35.4	0.1	1.6	25.9	4.7	3.0	9.1	0.1	2.3	5.5	0.5	0.7	55.4	42.1	13.3	0.1	371	2.2	
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	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	369	0.0	
México	75.8	48.2	5.9	9.9	31.2	0.7	0.5	10.3	1.1	3.3	5.9	0.0	0.0	38.1	22.7	15.4	3.4	303	9.3	
Singapur	62.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	62.6	37.4	0.0	243	0.1	
Taipei Chino	2.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	26.0	1.0	1.5	4.3	12.5	6.7	73.9	2.1	71.9	0.0	232	0.0	
India	41.1	5.0	0.1	0.0	0.9	1.0	3.0	79.9	1.2	0.3	35.3	41.1	2.0	10.2	4.4	5.8	4.9	215	0.2	
Federación de Rusia	38.8	14.1	0.6	3.3	2.3	5.9	2.1	71.2	0.9	20.2	15.5	28.4	6.2	13.3	4.9	8.4	1.4	188	1.3	
Australia	64.3	13.5	0.0	0.1	1.2	9.8	2.4	33.8	0.0	2.2	7.3	24.2	0.0	52.5	36.7	15.8	0.3	187	0.6	
Turquía	86.3	39.7	0.3	1.5	10.7	20.1	7.1	21.6	3.1	1.2	6.0	8.6	2.6	36.9	31.2	5.7	1.8	186	1.9	
Suiza	89.4	53.9	1.3	3.5	8.7	9.8	30.6	7.7	0.6	0.3	0.9	0.7	5.2	38.2	33.4	4.8	0.2	182	2.2	
Brasil	16.0	12.3	2.9	4.1	3.8	0.4	1.0	50.4	2.0	35.2	6.6	1.2	5.4	36.9	3.5	33.4	0.5	172	2.0	
Emiratos Árabes Unidos	5.9	5.1	0.0	0.0	0.0	5.1	0.0	72.2	0.1	0.0	0.0	70.7	1.4	22.5	0.8	21.6	0.2	153	0.2	
Malasia	38.4	4.5	0.8	1.6	0.8	1.0	0.1	10.2	4.2	1.6	0.8	3.6	0.0	78.0	28.8	49.1	7.4	143	0.7	
Tailandia	18.6	7.2	0.8	0.7	1.3	2.3	2.0	53.6	3.9	4.5	14.3	15.6	15.3	39.2	8.8	30.4	0.0	126	0.6	
Indonesia	47.9	24.3	0.9	0.6	2.8	4.0	16.0	33.3	1.1	2.7	4.5	16.0	9.0	37.7	12.9	24.9	4.6	74	0.9	

Fuentes: TradeMap del ITC; WITS (TRAINS); Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas; USITC; TARIC.

Apéndice – Cuadro 9: Comercio preferencial por importadores, derechos y márgenes preferenciales medios

Importador	Comercio y derechos (miles de millones de dólares)				Indicadores (porcentaje)			
	Importaciones totales	Derechos NMF	Derechos con pref.	Derechos "ahorrados"	Derechos pref. respecto de los derechos NMF	Derechos NMF respecto de las importaciones	Derechos pref. respecto de las importaciones	Margen preferencial ponderado en función del comercio (puntos porcentuales)
TOTAL, incluido el comercio dentro de la UE	13'552	491.8	210.8	281.0	42.9	3.6	1.6	2.1
TOTAL, excluido el comercio dentro de la UE	9'745	306.4	210.8	95.7	68.8	3.1	2.2	1.0
Comercio dentro de la UE	3'807	185.4	0.0	185.4	0.0	4.9	0.0	4.9
Comercio fuera de la UE	2'287	57.2	36.3	20.9	63.4	2.5	1.6	0.9
Estados Unidos	2'098	42.7	27.8	14.9	65.1	2.0	1.3	0.7
China	1'034	32.4	29.8	2.6	92.0	3.1	2.9	0.3
Japón	748	11.2	9.4	1.7	84.3	1.5	1.3	0.2
Corea, Rep. de	434	32.0	30.9	1.2	96.4	7.4	7.1	0.3
Canadá	371	11.5	3.5	8.0	30.7	3.1	1.0	2.2
Hong Kong, China	369	0.0	0.0	0.0	...	0.0	0.0	0.0
México	303	33.5	5.2	28.3	15.6	11.1	1.7	9.3
Singapur	243	0.5	0.1	0.3	30.3	0.2	0.1	0.1
Taipei Chino	232	3.7	3.7	0.0	99.9	1.6	1.6	0.0
India	215	13.6	13.3	0.3	97.4	6.3	6.2	0.2
Federación de Rusia	188	14.8	12.4	2.4	83.9	7.9	6.6	1.3
Australia	187	5.8	4.6	1.2	79.1	3.1	2.5	0.6
Turquía	186	7.6	4.1	3.5	53.5	4.1	2.2	1.9
Suiza	182	5.6	1.5	4.1	26.5	3.1	0.8	2.2
Brasil	172	15.1	11.7	3.4	77.7	8.8	6.8	2.0
Emiratos Árabes Unidos	153	5.9	5.5	0.4	93.5	3.9	3.6	0.2
Malasia	143	4.2	3.2	1.0	77.0	2.9	2.3	0.7
Tailandia	126	6.5	5.8	0.8	88.3	5.2	4.6	0.6
Indonesia	74	2.7	2.0	0.7	73.8	3.6	2.7	0.9

Fuentes: TradeMap del ITC; WITS (TRAINS); Base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas; USITC; TARIC.

Apéndice – Cuadro 10: Comercio preferencial por exportadores, 30 principales exportadores

Exportador	Proporción de las exportaciones destinadas a países que otorgan preferencias (porcentaje del comercio total)	Proporción del comercio por márgenes preferenciales (MP) y tasas NMF (porcentaje del comercio total)																Comercio total (miles de millones de dólares)	Margen preferencial ponderado en función del comercio (puntos porcentuales)	Cobertura (proporción de las exportaciones totales abarcada por el conjunto de datos, en porcentaje)
		Exportaciones preferenciales						Exportaciones no preferenciales						Tasa NMF nula n/d						
		Total	MP superior al 20%	MP entre 10,1% y 20%	MP entre 5,1% y 10%	MP entre 2,6% y 5%	MP entre 0,1% y 2,5%	Total	NMF superior al 20%	NMF entre 10,1% y 20%	NMF entre 5,1% y 10%	NMF entre 2,6% y 5%	NMF entre 0,1% y 2,5%	Total	con pref.	sin pref.	n/d			
TOTAL	50.0	16.3	0.5	1.3	3.9	4.0	6.5	30.2	0.8	3.0	7.5	10.2	8.7	52.3	25.3	27.0	1.2	9'744.5	1.0	89
China	54.6	5.5	0.0	0.1	0.5	2.4	2.4	38.4	0.6	8.5	9.9	13.2	6.1	55.4	25.6	29.7	0.7	1'406.0	0.2	90
Comercio fuera de la UE	20.7	13.1	0.4	1.1	3.7	3.2	4.8	42.1	0.7	4.9	12.8	13.3	10.4	43.1	6.9	36.1	1.7	1'231.9	0.8	92
Estados Unidos	39.0	21.7	1.2	2.5	15.8	1.8	0.4	30.2	0.9	2.1	7.4	9.0	10.8	46.5	16.8	29.7	1.6	1'011.0	2.8	86
Japón	4.8	0.5	0.2	0.0	0.1	0.1	0.1	57.7	1.2	2.7	20.8	16.4	16.5	39.6	3.6	36.0	2.3	703.9	0.1	91
Canadá	80.1	45.7	1.1	0.6	5.3	5.7	33.0	7.5	0.3	0.5	2.0	1.9	2.8	46.4	34.1	12.4	0.3	419.0	1.4	96
Corea, Rep. de	43.6	7.7	0.0	0.0	0.1	0.5	7.2	39.5	0.7	2.2	10.0	14.6	11.9	51.0	17.5	33.5	1.8	358.6	0.1	90
Federación de Rusia	81.2	5.7	0.0	0.0	0.1	3.4	2.2	16.5	0.9	0.1	3.1	4.0	8.4	77.6	65.4	12.2	0.2	325.3	0.2	80
Taipei Chino	1.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	39.7	0.5	2.7	13.5	16.2	6.7	58.3	0.5	57.8	1.9	284.3	0.0	93
Arabia Saudita, Reino de la	33.7	4.3	0.0	0.0	0.0	3.6	0.6	41.1	0.0	0.0	2.0	17.9	21.2	54.5	29.4	25.1	0.1	273.1	0.2	88
México	97.8	63.9	3.6	2.2	7.4	17.5	33.2	1.8	0.1	0.1	0.6	0.9	0.1	34.0	32.4	1.6	0.3	263.1	3.0	94
Malasia	73.9	14.0	0.2	0.4	2.1	5.0	6.3	14.1	0.3	0.9	4.1	7.0	1.9	70.2	49.3	20.9	1.6	211.3	0.6	93
Suiza	67.0	34.1	0.4	1.1	5.1	9.8	17.8	14.9	0.1	1.5	8.1	4.0	1.3	48.9	31.8	17.2	2.0	191.7	1.2	90
Australia	9.4	2.9	0.0	0.0	0.1	0.3	2.4	21.1	3.0	0.8	4.2	9.1	4.0	75.4	5.9	69.5	0.6	167.3	0.1	90
Singapur	63.9	18.9	0.3	0.8	5.1	5.7	6.9	13.3	0.3	0.4	2.1	3.3	7.2	66.4	39.1	27.3	1.4	161.8	0.9	86
Tailandia	88.5	26.8	0.8	1.0	5.1	12.9	7.1	15.1	1.8	2.7	3.9	4.1	2.6	54.1	46.5	7.6	4.0	152.9	1.5	87
India	76.8	25.9	0.0	0.1	2.5	11.1	12.2	24.7	0.8	3.2	5.9	12.6	2.2	48.3	35.8	12.5	1.1	151.6	0.8	81
Brasil	74.8	15.3	1.2	1.3	1.8	6.5	4.5	26.4	2.0	2.4	4.1	8.3	9.6	56.9	40.6	16.2	1.4	150.5	1.2	73
Noruega	85.0	18.1	0.1	0.7	7.4	5.2	4.7	8.7	0.2	0.5	2.3	1.5	4.3	72.9	64.9	8.0	0.3	140.0	0.8	97
Indonesia	90.7	20.6	0.6	0.7	3.0	8.4	7.8	15.6	1.2	3.1	3.7	5.8	1.9	61.3	54.8	6.6	2.4	139.1	1.0	92
Emiratos Árabes Unidos	9.5	3.8	0.0	0.0	0.1	2.3	1.4	27.9	0.1	0.1	4.3	22.5	0.9	68.0	4.8	63.3	0.3	115.7	0.1	81
Turquía	84.8	64.8	0.4	20.5	17.7	15.3	10.9	16.9	0.3	2.5	2.3	10.8	1.0	17.6	13.3	4.3	0.8	91.6	5.0	81
Irán, Rep. Islámica del	69.3	2.0	0.0	0.0	0.0	1.1	0.7	22.6	0.1	0.0	1.4	19.4	1.8	75.4	48.1	27.3	0.1	91.5	0.1	91
Nigeria	88.5	48.4	0.0	0.0	0.1	0.3	48.1	9.0	0.0	0.0	0.1	8.8	0.0	42.0	30.7	11.3	0.6	80.9	0.1	93
Sudáfrica	70.4	21.5	0.1	0.2	3.1	7.8	10.2	15.1	0.2	0.8	4.8	7.0	2.3	62.4	46.0	16.4	1.0	76.5	0.8	80
Venezuela, República Bolivariana de	88.2	2.9	0.0	0.1	0.9	1.4	0.6	71.5	0.0	0.0	1.1	1.2	69.2	25.5	16.8	8.7	0.0	74.1	0.1	90
Kuwait	11.6	5.6	0.0	0.0	0.0	5.5	0.1	39.1	0.1	0.0	1.5	25.4	12.2	55.2	6.0	49.2	0.1	72.0	0.3	90
Filipinas	84.9	11.6	0.9	0.3	1.7	5.5	3.3	7.6	0.9	2.2	1.1	2.5	0.9	78.9	64.7	14.2	1.9	69.3	0.7	97
Argelia	93.7	4.1	0.0	0.0	0.6	1.3	2.2	31.8	0.0	0.0	1.0	1.9	28.8	61.6	55.3	6.2	2.5	66.0	0.1	97
Chile	95.4	27.3	0.5	2.5	8.5	4.6	11.3	7.0	0.4	1.3	0.3	0.6	4.5	63.5	59.5	4.0	2.2	62.3	1.7	90
Qatar	11.8	2.0	0.0	0.0	0.0	1.5	0.5	28.9	0.0	0.0	1.0	27.3	0.5	69.1	6.4	62.7	0.0	60.4	0.1	95

Fuentes: TradeMap del ITC; WITS (TRAINS); base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas; USITC; TARIC.

Apéndice – Cuadro 11: **Proporción del comercio preferencial y reducciones de derechos en el marco de regímenes preferenciales recíprocos, por importadores**

Importador	Importaciones preferenciales en el marco de regímenes recíprocos/todas las importaciones preferenciales (porcentaje)	Reducción de derechos en el marco de regímenes recíprocos/reducción total de derechos (porcentaje)
Total	77.1	87.7
Comercio fuera de la UE	59.5	68.1
Estados Unidos	74.0	87.2
China	99.5	99.2
Japón	27.4	25.4
Corea, Rep. de	99.1	98.6
Canadá	86.8	91.6
México	100.0	100.0
Singapur	100.0	100.0
Taipei Chino	70.2	87.7
India	94.3	97.7
Federación de Rusia	100.0	100.0
Australia	80.1	92.1
Turquía	75.5	80.4
Suiza	91.8	90.5
Brasil	100.0	100.0
Emiratos Árabes Unidos	100.0	100.0
Malasia	100.0	100.0
Tailandia	100.0	100.0
Indonesia	100.0	100.0

Fuentes: TradeMap del ITC; WITS (TRAINS); base de datos COMTRADE de las Naciones Unidas; USITC; TARIC.

Bibliografía

- Accominotti, O. y Flandreau, M. (2008), "Bilateral treaties and the most-favoured nation clause: the myth of trade liberalization in the nineteenth century", *World Politics* 60(2): 147-188.
- Acharya, R., Crawford, J. A., Maliszewska, M. y Renard, C. (2011), "Landscape", en Chauffour, J. P. y Maur, J.C. (comp.), *Preferential Trade Agreement Policies for Development: a Handbook*, Washington D.C.: Banco Mundial.
- Adlung, R. y Molinuevo, M. (2008), "Bilateralism in services trade: is there fire behind the (BIT) smoke?", *Journal of International Economic Law* 11(2): 365-409.
- Adlung, R. y Morrison, P. (2010), "Less than the GATS: "negative preferences" in regional services agreements", *Journal of International Economic Law* 13(4): 1103-1143.
- Aggarwal, V. K. y Koo, M. G. (2005), "The Evolution and Implications of Bilateral Trade Agreements in the Asia-Pacific", en Aggarwal, V. y Urata, S. (comp.), *Bilateral Trade Agreements in the Asia-Pacific*, [13] Nueva York: Routledge.
- Aitken, N. D. (1973), "The effect of the EEC and EFTA on European trade: a temporal cross-section analysis", *The American Economic Review* 63(5): 881-892.
- Alesina, A. y Spolaore, E. (1997), "On the number and size of nations", *The Quarterly Journal of Economics* 112(4): 1027-1056.
- Alesina, A. y Spolaore, E. (2005), "War, peace, and the size of countries", *Journal of Public Economics* 89(7): 1333-1354.
- Alesina, A., Angeloni, I. y Schuknecht, L. (2005), "What does the European do?", *Public Choice* 123(3): 275-319.
- Alexandraki, K. y Lankes, H. P. (2004), "The impact of preference erosion on middle-income developing countries", Washington D.C., International Monetary Fund Working Paper N° WP/04/169.
- Amin, M. (2003), *Time Inconsistency of Trade Policy and Multilateralism*, Nueva York: Columbia University.
- Amiti, M. y Romalis, J. (2007), "Will the Doha Round lead to preference erosion?", Washington D.C., IMF Staff Papers 54(2): 338-384.
- Anderson, J. E. y van Wincoop, E. (2003), "Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle", *American Economic Review* 93(1): 170-192.
- Anderson, J. E. y van Wincoop, E. (2004), "Trade costs", *Journal of Economic Literature* 42(3): 691-751.
- Anderson, K. y Blackhurst, R. (1993), *Regional Integration and the Global Trading System*, Nueva York: St. Martin's Press.
- Anderson, R. D. y Evenett, S. (2006), "Incorporating competition elements in regional trade agreements: characterization and empirical analysis", Working Paper. Consultado en <http://www.evenett.com/research/workingpapers/CompPrinInRTAs.pdf>, el 27 de mayo de 2011.
- Anderson, R. D., Müller, A. C., Osei-Lah, K., Pardo de Leon, J. y Pelletier, P. (2010), "Government procurement provisions in regional trade agreements: a stepping stone to GPA accession?", en Arrowsmith, S. y Anderson, R. D. (comp.), *The WTO Regime on Government Procurement*, [20] Cambridge: Cambridge University Press: 561-656.
- Ando, M. (2005), "Fragmentation and vertical intra-industry trade in East Asia". Documento presentado en el taller titulado "Claremont Regional Integration Workshop with Particular Reference to Asia". Consultado en <http://www.sciencedirect.com/science/article/B6W5T...cfee1a6be8d384b764d2>, el 31 de marzo de 2011.
- Ando, M. y Kimura, F. (2005), "The formation of international production and distribution networks in East Asia", en Ito, T. y Rose, A. (comp.), *International trade in East Asia, NBER-East Asia Seminar on Economics, Volume 14*, Chicago: University of Chicago Press: 177-216.
- Andriamananjara, S. y Shiff, M. (2001), "Regional cooperation among microstates", *Review of International Economics* 9(1): 42-51.
- Antràs, P. y Staiger, R. (2008), "Offshoring and the role of trade agreements", NBER Working Papers Cambridge, Massachusetts. National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper N° 14285.
- Arcand, J. L., Olarreaga, M. y Zoratto, L. (2010), "Weak governments and trade agreements", Ginebra, Taller de la OMC en Ginebra sobre comercio y desarrollo. Consultado en http://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/gtdw_s/wkshop10_s/spring10_s.htm, el 31 de marzo de 2011.
- Arndt, S. (2004a), "Global production networks and regional integration", en Plummer, M. (comp.), *Empirical Methods in International Trade*, Cheltenham: Edward Elgar: 129-144.
- Arndt, S. (2004b), "Trade diversion and production sharing", Claremont McKenna College, Claremont College Working Paper series 2004-01.
- Arndt, S. y Kierzkowski, H. (2001), *Fragmentation: New Integration and the Global Trading System*, Nueva York: St. Martin's Press.
- Athukorala, P. C. y Menon, J. (2010), "Global production networks and regional integration", Manila, Asian Development Bank (ADB) Working Paper Series on Regional Economic Integration N° 41.
- Augier, P., Gasiorek, M. y Tong, L. C. (2004), "Rules of origin and the EU-Med partnership: the case of Textile", *The World Economy* 27(9): 1449-1473.
- Augier, P., Gasiorek, M. y Tong C.L. (2005), "The impact of rules of origin on trade flows", *Economic Policy* 20(43): 567-624.
- Baccini, L. y Dür, A. (2010), "Investment discrimination and the proliferation of preferential trade agreements", documento elaborado para la Conferencia de 2010 de la International Political Economy Society, 12-13 de noviembre de 2010. Consultado en [http://graduateinstitute.ch/webdav/site/ctei/shared/CTEI/events/EU%20bilaterals/Baccini_Dur\(2010\).pdf](http://graduateinstitute.ch/webdav/site/ctei/shared/CTEI/events/EU%20bilaterals/Baccini_Dur(2010).pdf), el 2 de mayo de 2011.
- Bagwell, K. y Staiger, R. W. (1997a), "Multilateral tariff cooperation during the formation of customs unions", *Journal of International Economics* 42(1-2): 91-123.
- Bagwell, K. y Staiger, R. W. (1997b), "Multilateral tariff cooperation during the formation of free trade areas", *International Economic Review* 38(2): 291-319.
- Bagwell, K. y Staiger, R. W. (1998), "Will preferential agreements undermine the multilateral trading system?", *Economic Journal* 108(449): 1162-1182.
- Bagwell, K. y Staiger, R. W. (1999a), "An economic theory of GATT", *American Economic Review* 89(1): 215-248.
- Bagwell, K. y Staiger, R. W. (1999b), "Regionalism and multilateral tariff cooperation", en Piggott, J. y Woodland, A. (comp.), *International Trade Policy and the Pacific Rim*, Nueva York: St Martin's Press: 157-185.

- Bagwell, K. y Staiger, R. W. (2002), *The Economics of the World Trading System*, Cambridge, Massachussets: The MIT Press. MIT Press Books.
- Bagwell, K. y Staiger, R. (2011), "What do trade negotiators negotiate about? Empirical evidence from the World Trade Organization", *American Economic Review*, de próxima aparición.
- Baier, S. L. y Bergstrand, J. H. (2004), "Economic determinants of free trade agreements", *Journal of International Economics* 64(1): 29-63.
- Baier, S. L. y Bergstrand, J. H. (2007), "Do free trade agreements actually increase members' international trade?", *Journal of International Economics* 71(1): 72-95.
- Baier, S. L. y Bergstrand, J. H. (2009), "Estimating the effects of free trade agreements on international trade flows using matching econometrics", *Journal of International Economics* 77(1): 63-76.
- Bairock, P. (1989), "European trade policy 1815-1914", en Mathias, P. y Pollard, S. (comp.), *Cambridge Economic History of Europe, vol VIII: The Industrial Economies: The Development of Economic and Social Policies*, Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press: 1-160.
- Baldwin, R. (1993), "A domino theory of regionalism", NBER Working Papers Cambridge, Massachussets. National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper N° 4465.
- Baldwin, R. (1995), "A domino theory of regionalism", en Baldwin, R. E., Haaraapanta, P., y Kiander, J. (comp.), *Expanding Membership of the EU*, Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press, Cambridge Books : 25-48.
- Baldwin, R. (2006), "Multilateralising regionalism: spaghetti bowls as building blocs on the path to global free trade", *The World Economy* 29(11): 1451-1518.
- Baldwin, R. (2009), "Big-think regionalism: a critical survey", en Estevevadeordal, A., Suominen, K., y Teh, R. (comp.), *Regional Rules in the Global Trading System*, [2] Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press: 17-95.
- Baldwin, R. (2010), "21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules", Ginebra, Geneva Graduate Institute, Working Paper N° 2010-31.
- Baldwin, R., Evenett, S. y Low, P. (2009), "Beyond tariffs: multilateralizing non-tariff RTA commitments", en Baldwin, R. y Low, P. (comp.), *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*, [3] Cambridge: Cambridge University Press: 79-141.
- Baldwin, R. y Jaimovich, D. (2010), "Are free trade agreements contagious?", NBER Working Papers Cambridge, Massachussets. National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper N° 16084.
- Baldwin, R. y Robert-Nicoud, F. (2008), "A simple model of the Juggernaut effect of trade liberalization", Londres, London School of Economics, CEP Discussion Paper N° 845.
- Baldwin, R. y Thornton, P. (2008), *Multilateralising Regionalism. Ideas for a WTO Action Plan on Regionalism*, Londres: CEPR.
- Baldwin, R. y Venables, A. J. (1995), "Regional economic integration", en Grossman, G. M. y Rogoff, K. (comp.), *Handbook of International Economics*, Amsterdam: Elsevier: 1597-1644.
- Baldwin, R. y Wyplosz, C. (2004), *The Economics of European Integration*, Londres: McGraw Hill.
- Banco Mundial (2000) *Regional Integration Agreements*, Washington D.C.: Banco Mundial.
- Banco Mundial (2005a) *Global Economic Prospects 2005: Trade, Regionalism and Development*, Washington D.C.: Banco Mundial.
- Banco Mundial (2005b) *Global Economic Prospects: Regional Trade and Preferential Trading Agreements*, Washington D.C.: Banco Mundial.
- Banco Mundial. (2006), "The Impact of Intel in Costa Rica", Investing in Development Series. Washington, DC: Banco Mundial.
- Berger, A., Busse, M., Nunnenkamp, P. y Roy, M. (2010), "Do trade and investment agreements lead to more FDI? Accounting for key provisions inside the black box", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), Documento de trabajo N° ERSD-2010-13.
- Bergsten, C. F. y Schott, J. J. (1997), "A preliminary evaluation of NAFTA", Washington D.C., Petersen Institute for International Economics. Consultado en <http://www.iie.com/publications/testimony/testimony.cfm?ResearchID=288>, el 2 de mayo de 2011.
- Bergstrand, J. H. (1985), "The gravity equation in international trade: some microeconomic foundations and empirical evidence", *The Review of Economics and Statistics* 67(3): 474-481.
- Bergstrand, J. H., Egger, P. y Larch, M. (2010), "Economic determinants of the timing of preferential trade agreement formations and enlargements", Notre Dame, University of Notre Dame, Working Paper.
- Besley, T. y Coate, S. (2003), "Centralized versus decentralized provision of local public goods: a political economy approach", *Journal of Public Economics* 87(12): 2611-2637.
- Bhagwati, J. (1991), *The World Trading System at Risk*, Cambridge, Massachussets: MIT Press.
- Bhagwati, J. (1992), "Regionalism vs. multilateralism", *The World Economy* 15(5): 535-556.
- Bhagwati, J. (1993), "Regionalism and multilateralism: An overview", en de Melo, J. y Panagariya, A. (comp.), *New Dimensions in Regional Integration*, [2] Cambridge: Cambridge University Press: 22-50.
- Bhagwati, J. (1995), "U.S. trade policy: the infatuation with free trade areas", en Bhagwati, J. y Krueger, A.O. (comp.), *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, Washington D.C.: The AEI Press: 1-18.
- Bhagwati, J. (2008), *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, Oxford: Oxford University Press.
- Bhagwati, J. y Panagariya, A. (1996), *The Economics of Preferential Trade Agreements*, Washington D.C.: AEI Press.
- Birdsall, N. y Lawrence, R. Z. (1999), "Deep integration and trade agreements: good for developing countries?", en Kaul, I., Grunberg, I., y Stern, M. (comp.), *Global Public Goods: International Cooperation in the 21st century*, Nueva York Oxford: Oxford University Press: 128-151.
- Blanchard, E. (2005), "Foreign direct investment, endogenous tariffs, and preferential trade agreements", SSRN Working Paper N° 691469. Consultado en <http://ssrn.com/abstract=691469>, el 4 de abril de 2011.
- Bolton, P. y Roland, G. (1997), "The breakup of nations: a political economy analysis", *The Quarterly Journal of Economics* 112(4): 1057-1090.
- Brada, J. y Mendez, J. (1985), "Economic integration among developed, developing, and centrally planned economies: a comparative analysis", *Review of Economics and Statistics* 67(4): 549-556.

- Brainard, S. L. (1993), "A simple theory of multinational corporations and trade with a trade-off between proximity and concentration", NBER Working Papers Cambridge, Massachussets. National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper N° 4269.
- Brainard, S. L. (1997), "An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade", *American Economic Review* 87(4): 520-544.
- Braun, H. J. (1990), *The German Economy in the Twentieth Century: the German Reich and the Federal Republic*, Nueva York, London: Routledge.
- Brenton, P. e Ikezuki, T. (2004) *The initial and potential impact of preferential access to the U.S. market under the African Growth and Opportunity Act*, Washington D.C., Banco Mundial. Policy Research Working Paper Series.
- Broda, C., Limao, N. y Weinstein, D. N. (2008), "Optimal tariffs and market power: the evidence", *American Economic Review* 98(5): 2032-2065.
- Broner, F. y Ventura, J. (2006), "Globalization and risk sharing", mimeografía, CREI y Universitat Pompeu Fabra.
- Brou, D. y Ruta, M. (2006), "Special interests and the gains from political integration", *Economics and Politics* 18(2): 191-218.
- Brou, D. y Ruta, M. (2010), "Economic integration, political integration, or both?", *Journal of the European Economic Association* (de próxima publicación).
- Brown, A. (2003), *Reluctant partners. A history of multilateral trade cooperation, 1850-2000*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Brown, A. y Stern, R. (2011), "Free Trade Agreements and Governance of the Global Trading System", UC Berkeley, Goldman School of Public Policy, GSPP11-003.
- Brown, D. K. (1994), "Properties of computable general equilibrium trade models with monopolistic competition and foreign direct investment", en Francois, J. y Shiells, C.R. (comp.), *Modelling Trade Policy: Applied General Equilibrium Assessments of North American Free Trade*, Nueva York: Cambridge University Press: 124-150.
- Brown, D. K., Deardorff, A. y Stern, M. (1995), "Estimates of a North American free trade agreement", en Kehoe, P. J. y Kehoe, T.J. (comp.), *Modelling North American Economic Integration*, Boston: Kluwer Academic Publisher: 59-74.
- Brown, D. K., Deardorff, A. y Stern, R. (1992), "A North American free trade agreement: analytical issues and a computational assessment", *The World Economy* 15(1): 11-30.
- Brusik, P., Alvarez, A. M., y Cernat, L. (2005) *Competition Provisions in Regional Trade Agreements: How to Assure Development Gains*, Nueva York y Ginebra: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
- Bustos, P. (2011), "Trade liberalization, exports and technology upgrading: evidence on the impact of MERCOSUR on Argentinean firms", *American Economic Review* 101(1): 304-340.
- Cadot, O. y de Melo, J. (2007), "Why OECD Countries Should Reform Rules of Origin", *World Bank Research Observer* 23(1): 77-105.
- Calvo-Pardo, H., Freund, C. y Ornelas, E. (2009), "The ASEAN free trade agreement: impact on trade flows and external trade barriers", en Barro, R. y Lee, J. (comp.), *Cost and Benefits of Regional Economic Integration in Asia*, [6] Oxford: Oxford University Press.
- Candau, F. y Sebastien, J. (2005), "What are EU trade preferences worth for Sub-Saharan africa and Other Developing Countries?", París, CEPII Research Centre Working Paper N° 2005-19.
- Cantwell, J. (1994), "The relationship between international trade and international production", en Greenaway, D. y Winters, L.A. (comp.), *Surveys in International Trade*, Oxford: Basil Blackwell: 303-322.
- Capling, A. (2008), "Preferential trade agreements as instruments of foreign policy: an Australia-Japan FTA and its implications for the Asia Pacific region", *The Pacific Review* 21(1): 27-44.
- Capling, A. y Low, P. (2010), *Governments. Non-State Actors and Trade-Policy Making*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Carpenter, T. (2009), "A historical perspective on regionalism", en Baldwin, R. y Low, P. (comp.), *Multilateralizing Regionalism*, Nueva York: Cambridge University Press.
- Carpenter, T. y Lendle, A. (2010), "How preferential is world trade?", Ginebra: Geneva Graduate Institute Centre for Trade and Economic Integration, CTEI Working Paper N° 2010-32.
- Carrere, C. (2006), "Revisiting the effects of regional trade agreements on trade flows with proper specification of the gravity model", *European Economic Review* 50(2): 223-247.
- Carrère, C., de Melo, J. y Tumurchudur, B. (2008), "Disentangling market access effects for ASEAN members under an ASEAN-EU FTA", CEPR Discussion Papers N° 6762.
- Carzaniga, A. (2008), "A warmer welcome? Access for natural persons under PTAs", en Marchetti, J. y Roy, M. (comp.), *Opening Markets for Trade in Services; Countries and Sectors in Bilateral and WTO Negotiation*, Cambridge: Cambridge University Press: 475-502.
- Casella, A. (1996), "On market integration and the development of institutions. The case of international commercial arbitration", *European Economic Review* 40(1): 155-186.
- Casella, C. y Feinstein, J. S. (2002), "Public goods in trade on the formation of markets and jurisdictions", *International Economic Review* 43(2): 437-462.
- Chang, W. y Winters, L. A. (2002), "How regional blocs affect excluded countries: the price effects of MERCOSUR", *American Economic Review* 92(4): 889-904.
- Chase, K. (2006), "Multilateralism compromised: the mysterious origins of GATT Article XXIV", *World Trade Review* 5(1): 1-30.
- Chauffour, J. P. y Maur, J. C. (2011), *Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook*, Washington D.C.: Banco Mundial.
- Chen, M. X. y Joshi, S. (2010), "Third-country effects in the formation of free trade networks", *Journal of International Economics* 82(2): 238-248.
- Chen, M. X. y Mattoo, A. (2008), "Regionalism in standards: good or bad for trade?", *Canadian Journal of Economics* 41(3): 838-863.
- Cheng, W. L. y Kierzkowski, H. (2001), *Global production and trade in East Asia*, Boston: Kluwer Academic Publisher.
- Cheng, W. L., Liu, M. C. y Yang, K. (2000), "A ricardian model with endogenous comparative advantage and endogenous trade policy regimes", *The Economic Society of Australia* 76(233): 172-182.
- Cheong, I. y Cho, J. (2009), "The impact of Free Trade Agreements (FTAs) on business in the Republic of Korea", Tokio, Asian Development Bank (ADB) Institute Working Paper Series, N° 156.

- Clausing, K. A. (2001), "Trade creation and trade diversion in the Canada - United States Free Trade Agreement", *Canadian Journal of Economics* 34(3): 677-696.
- Collier, P. (2000), "Africa's comparative advantage", en Jalilian, H., Tribe, M., y Weiss, J. (comp.), *Industrial Development and Policy in Africa – Issues of De-Industrialisation and Development Strategy*, Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar: 11-21.
- Collier, P. y Venables, A. (2008), "Trade and economic performance: Does Africa's fragmentation matter?", Annual Bank Conference on Development Economics, Ciudad del Cabo, Sudáfrica, 9-11 de junio. Consultado en: <http://siteresources.worldbank.org/INTABCDSEOUAFR2008/Resources/TonyVenables.pdf>, el 27 de mayo de 2011.
- Collins, S. y Rodrik, D. (2000), *Regulatory Protectionism, Developing Nations and a Two-Tier World Trading System*, Washington D.C.: The Brookings Institute.
- Comisión Económica para África (2004) *Assessing Regional Integration in Africa*, Addis Abeba: Comisión Económica para África.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2010) *Informe sobre las inversiones en el mundo 2010*, Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.
- Cottier, T. (2009), "A two-tier approach to WTO decision-making", Swiss National Science Foundation, NCCR Trade Working Paper N° 2009/06. Consultado en: http://phase1.nccr-trade.org/images/stories/publications/IP2/upload.Institutional%20reform%20WTO%20ed_1_0209.pdf 2 de mayo de 2011.
- Cox, D. J. (1994), "Some applied general equilibrium estimates of the impact of a North American free trade agreement on Canada", en Francois, J. y Shiells, C.R. (comp.), *Modelling Trade Policy: Applied General Equilibrium Assessments of North American Free Trade*, Nueva York: Cambridge University Press: 100-123.
- Cox, D. J. (1995), "An applied general equilibrium analysis of NAFTA's impact on Canada", en Kehoe, P. J. y Kehoe, T.J. (comp.), *Modelling North American Economic Integration*, Boston: Kluwer Academic Publishers: 75-90.
- Cox, D. J. y Harris, R. G. (1992), "North American free trade and its implications for Canada: results from CGE model of North American trade", *The World Economy* 15(1): 31-44.
- Crawford, J. A. y Fiorentino, R. V. (2005), "The changing landscape of regional trade agreements", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), Documento de debate N° 8.
- Croome, J. (1995), *Reshaping the World Trading System: A History of the Uruguay Round*, Ginebra: Organización Mundial del Comercio.
- Curtis, T. B. y Vastine, J. R. (1971), *The Kennedy Round and the Future of American Trade*, Nueva York: Praeger Publishers.
- Cuyvers, L. y Puppaves, W. (1996), "From ASEAN to AFTA", Amberes, Centre for Asean Studies (CAS) Discussion paper N° 6.
- Damuri, Y. R. (2009), "How preferential are preferential trade agreements? Analysis of product exclusions in PTAs", Swiss National Centre of Competence in Research, Working Paper N° 2009/30.
- Dash, K. C. (1996), "The Political Economy of Regional Cooperation in South Asia", *Pacific Affairs* 69(2): 185-209.
- Davey, W. J. (2011), "A model article XXIV: are there realistic possibilities to improve it?", en Bagwell, K. y Mavroidis, P.C. (comp.), *Preferential Trade Agreements*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Davey, W. J. y Sapir, A. (2009), "The soft drinks case: the WTO and regional agreements", *World Trade Review* 8(1): 5-23.
- Dawar, K. y Holmes, P. (2010), "Competition policy", en Chauffour, J. P. y Maur, J.C. (comp.), *Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook*, Washington D.C.: Banco Mundial.
- De la Rocha, M. (2003), "The Cotonou Agreement and its implications for the regional trade agenda in Eastern and South Africa", Washington D.C., World Bank Policy Research Working Paper N° 3090.
- De Melo, J. y Panagariya, A. (1993), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Dean, J. N. y Wainio, J. (2006), "Quantifying the value of U.S. tariff preferences for developing countries", Washington D.C., World Bank Policy Research Working Paper N° 3977.
- Dee, P. (2008), "Multinational corporations and Pacific regionalism", en Palacios, J. (comp.), *Multinational Corporations and the Emerging Network Economy in Asia and the Pacific*, Londres y Nueva York: Routledge: 232-266.
- Dee, P., Ochiai, R. y Okamoto, J. (2006), "Measuring the economic effects of the investment provisions of preferential trade agreements", Washington D.C.. Documento elaborado para la reunión de expertos sobre el tema "Las normas regionales en el sistema mundial de comercio", Programa de investigación conjunto BID/OMC, 26-27 de julio de 2006, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C..
- Dent, C. M. (2006), *New Free Trade Agreements in the Asia-Pacific*, Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Dickerson, O. M. (1951), *The Navigation Acts and the American Revolution*, Filadelfia: University of Pennsylvania Press.
- DiMascio, N. y Pauwelyn, J. (2008), "Nondiscrimination in trade and investment treaties: worlds apart or two sides of the same coin?", *American Journal of International Law* 102(1): 48-89.
- Dixit, A. y Norman, V. (1980), "Gains from trade without lump-sum compensation", *Journal of International Economics* 21(1): 111-122.
- Drahoš, P. (2005), "The bilateral web of trade dispute settlement". Documento para el taller titulado "WTO Dispute Settlement and Developing Countries: Use, Implications, Strategies, Reforms", University of Wisconsin at Madison, 20-21 de mayo de 2005. Consultado en: www.twinside.org.sg el 2 de mayo de 2011.
- Dür, A. (2010), *Protection for Exporters: Discrimination and Liberalization in Transatlantic Trade Relations, 1930-2010*, Ithaca: Cornell University Press.
- Echandi, R. (2006), "The DR-CAFTA-US FTA negotiations in financial services: the Experience of Costa Rica", Background Paper for LCR Study, Banco Mundial, Washington D.C.
- Egger, P. (2004), "Estimating regional trading bloc effects with panel data", *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)* 140(1): 151-166.
- Egger, P. y Larch, M. (2008), "Interdependent preferential trade agreement memberships: an empirical analysis", *Journal of International Economics* 76(2): 384-399.
- Elsig, M. (2009), "WTO decision-making: can we get a little help from the secretariat and the critical mass?", en Steger, D. (comp.), *Redesigning the World Trade Organization for the Twenty-First Century*, Ottawa: Wilfried Laurier University Press.

- Emch, A. (2006), "Services regionalism in the WTO: China's trade agreements with Hong Kong and Macao in the light of Article VI(6) GATS", *Legal Issues of Economic Integration* 33(4): 351-378.
- Epifani, P. y Ganica, G. (2006), "On globalization and the growth of governments", mimeografía, CREI y Universitat Pompeu Fabra.
- Estevadeordal, A. (2000) *Negotiating preferential market access: the case of the North American Free Trade Agreement*. *Journal of World Trade* 34(1), 141-166.
- Estevadeordal, A. y Suominen, K. (2004), "Rules of origin: a world map and trade effects", en Cadot, O., Estevadeordal, A., Suwa-Eisenmann, A., y Verdier, T. (comp.), *The Origin of Goods: A Conceptual and Empirical Assessment of Rules of Origin in PTAs*, Washington D.C.: IADB y CEPR.
- Estevadeordal, A. y Suominen, K. (2008), "What are the Trade Effects of Rules of Origin", en Estevadeordal, A. y Suominen, K. (comp.), *Gatekeepers of Global Commerce: Rules of Origin and International Economic Integration*, [5] Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo: 161-219.
- Estevadeordal, A., Freund, C. y Ornelas, E. (2008), "Does regionalism affect trade liberalization towards non-members?", *The Quarterly Journal of Economics* 123(4): 1531-1575.
- Estevadeordal, A., Harris, J. y Suominen, K. (2009a), "Multilateralising preferential rules of origin around the world", Washington D.C., Banco Interamericano de Desarrollo, IDB Working Paper Series N° IDB-WP-137.
- Estevadeordal, A., Suominen, K., Harris, J., y Shearer, M. (2009) *Bridging Regional Trade Agreements in the Americas*, Nueva York: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Ethier, W. (1998), "The new regionalism", *The Economic Journal* 108(3): 1149-1161.
- Evans, C. y Harrigan, J. (2005), "Distance, time, and specialization: learn retailing in general equilibrium", *American Economic Review* 95(1): 292-313.
- Evenett, S. (2009), "Aid for Trade and the "Missing Middle" of the World Trade Organization", *Global Governance* 15(3): 359-374.
- Facchini, G. y Testa, C. (2009), "Who is against a common market?", *Journal of the European Economic Association* 7(5): 1068-1100.
- Farrell, M. (2005), "Triumph of realism over idealism? Cooperation between the European Union and Africa", *Journal of European Integration* 27(3): 263-283.
- Fernandez, R. y Portes, J. (1998), "Returns to regionalism: an analysis of nontraditional gains from regional trade agreements", *World Bank Economic Review* 12(2): 197-220.
- Fink, C. y Jansen, M. (2009), "Services provisions in regional trade agreements: stumbling blocks or building blocks for multilateral liberalization?", en Baldwin, R. y Low, P. (comp.), *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*, [6] Cambridge: Cambridge University Press: 221-261.
- Fink, C. y Molinuevo, M. (2008a), "East Asian free trade agreements in services: key architectural elements", *Journal of International Economic Law* 11(2): 263-311.
- Fink, C. y Molinuevo, M. (2008b), "East Asian preferential trade agreements in services: liberalization content and WTO rules", *World Trade Review* 7(4): 641-673.
- Fiorentino, R. V., Touqueboeuf, C. y Verdeja, L. (2007), "The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), Documento de debate N° 12.
- Francois, J. y Manchin, M. (2007), "Institutions, Infrastructure, and Trade", Rotterdam, Institute for International and Development Economics Discussion Paper N° 20070401.
- Frankel, J. A. (1997), "Regional trading blocs in the world trading system", Washington D.C., Peterson Institute for International Economics, ISBN paper 0-88132-202-4.
- Frankel, J. A., Stein, E. y Wei, S.-J. (1995), "Trading blocs and the Americas: the natural, the unnatural and the super-natural", *Journal of Development Economics* 47(1): 61-95.
- Freund, C. (2000), "Multilateralism and the endogenous formation of preferential trade agreements", *Journal of International Economics* 52: 359-376.
- Freund, C. y Ornelas, E. (2010), "Regional trade agreements", *Annual Review of Economics* 2: 136-167.
- Fugazza, M. y Nicita, A. (2010), "The value of preferential market access", Lausanne, European Trade Study Group (ESTG), Duodécima Conferencia Anual. Consultado en: http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gtdw_e/wkshop10_e/nicita_e.pdf, el 27 de mayo de 2011.
- Fugazza, M. y Robert-Nicoud, F. (2010), "The "emulator effect" of the Uruguay Round on US regionalism", Londres, Centre for Economic Policy Research Discussion Paper N°7703.
- Fujita, M., Krugman, P. y Venables, A. J. (2001), *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*, Cambridge, Massachusetts: The MIT Press. MIT Press Books.
- Gasiorek, M., Augier, P. y Lai-Tong, C. (2009), "Multilateralising regionalism: lessons from the EU experience in relaxing rules of origin", en Baldwin, R. y Low, P. (comp.), *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*, [4] Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press: 146-181.
- Gawande, K. y Krishna, P. (2003), "The political economy of trade policy: empirical approaches", en Choi, E. K. y Harrigan, J. (comp.), *Handbook of International Trade*, Nueva York: Basil Blackwell: 213-250.
- Ghosh, S. y Yamarik, S. (2004), "Does trade creation measure up? A reexamination of the effects of regional trading arrangements", *Economics Letters* 82(2): 213-219.
- Gowa, J. (1994), *Allies, Adversaries, International Trade*, Princeton: Princeton University Press.
- Gowa, J. y Mansfield, E. (1993), "Power politics and international trade", *American Political Science Review* 87(2): 408-420.
- Griswold, D. e Ikenson, D. (2004), "The case for CAFTA: consolidating Central America's freedom revolution", Washington D.C., The Cato Institute, Trade Briefing Paper N° 21.
- Grossman, G. M. y Helpman, E. (1994), "Protection for sale", *American Economic Review* 84(4): 833-850.
- Grossman, G. M. y Helpman, E. (1995), "The politics of free-trade agreements", *American Economic Review* 85(4): 667-690.
- Gruber, L. (2000), *Ruling the World: Power Politics and the Rise of Supranational Institutions*, Princeton: Princeton University Press.
- Grunwald, J. y Flamm, K. (1985), *The Global Factory: Foreign Assembly in International Trade*, Washington D.C.: Brookings Institution.
- Haas, E. (1958), *The Uniting of Europe*, Stanford: Stanford University Press.

- Haight, F. A. (1972), "Customs unions and free-trade areas under GATT: a reappraisal", *Journal of World Trade Law* 6(4): 391-404.
- Hakobyan, S. (2011), "Accounting for underutilization of trade preference programs: U.S. generalized system of preference", mimeografía.
- Harris, J. y Suominen, K. (2009), "Business Costs of the Spaghetti Bowl in Latin America: Report on the Survey of Private Sector Use of PTAs in Chile, Colombia, Mexico and Panama", mimeografía.
- Hartzenberg, T. (2011), "Regional integration in Africa", mimeografía.
- Helpman, E. (1984), "A simple theory of trade with multinational corporations", *Journal of Political Economy* 92(3): 451-471.
- Helpman, E. (2006), "Trade, FDI, and the organization of Firms", *Journal of Economic Literature* 44(3): 589-630.
- Higgott, R. (2004), "After neoliberal globalization: the 'securitization of US foreign economic policy in East Asia'", *Critical Asian Studies* 36(3): 425-444.
- Hillman, J. (2009), "Conflicts between dispute settlement mechanisms in regional trade agreements and the WTO - what should the WTO do?", *Cornell International Law Journal* 42(2): 193-208.
- Hirastuko, K., Sato, H. e Isono, I. (2009), "Impacts of Free Trade Agreements on business activity in Asia: The case of Japan", Tokio, Asian Development Bank (ADB) Institute Working Paper Series, N° 143.
- Hoda, A. (2001), *Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO - Procedures and Practices*, Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Hoekman, B. y Nicita, A. (2008), "Trade policy, trade costs, and developing country trade", Washington DC, World Bank Policy Research Working Paper Series N° 4797.
- Hoffmann, S. (1966), "Obstinate or obsolete? The fate of the nation state and the case of western europe", *Daedalus* 95(3): 862-915.
- Horlick, G. y Piérola, F. (2007), "WTO dispute settlement and dispute settlement in the 'north-south' agreements of the Americas: considerations for choice of forum", *Journal of World Trade* 41(5): 885-908.
- Horn, H., Mavroidis, P. C. y Sapir, A. (2010), "Beyond the WTO? an anatomy of EU and US preferential trade agreements", *The World Economy* 33(11): 1565-1588.
- Houde, M. F., Kolse-Patil, A. y Miroudot, S. (2007), "The interaction between investment and services chapters in selected regional trade agreements", París, OECD Trade Policy Working Paper N° 55.
- Hsu, L. (2006), "Applicability of WTO law in regional trade agreements: identifying the links", en Bartels, L. y Ortino, F. (comp.), *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*, Oxford: Oxford University Press: 525-552.
- Hudec, R. E. (1971), "GATT or GABB? The future design of the General Agreement on Tariffs and Trade", *The Yale Law Journal* 80(7): 1299-1386.
- Hudec, R. E. (1990), *The GATT Legal System and World Trade Diplomacy*, Salem, N.H.: Butterworth Legal Publishers.
- Hufbauer, G. y Schott, J. (2009), "Fitting Asia-Pacific agreements into the WTO system", en Baldwin, R. y Low, P. (comp.), *Multilateralising Regionalism: Challenges for the Global Trading System*, Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press: 554-635.
- Hummels, D. (1995), "Global income patterns: does geography play a role?", capítulo 2 de la tesis doctoral, Universidad de Michigan.
- Hummels, D., Ishii, J. y Yi, K. M. (2001), "The nature and growth of vertical specialization in international trade", *Journal of International Economic Law* 54(1): 75-96.
- Hwang, K. D. (2007), "The Historical Evolution of SADC (C) and Regionalism in Southern Africa", *International Area Review* 10(1).
- Irwin, D. A., Mavroidis, P. C. y Sykes, A. O. (2008), *The Genesis of the GATT*, Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Jackson, J. (1969), *World Trade and the Law of GATT (A Legal Analysis of the General Agreement on Tariffs and Trade)*, Nueva York: The Bobbs-Merrill Co. Inc.
- Jackson, J. (1997), *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*, Cambridge: Blackwell.
- Johnson, H. (1953), "Optimum tariffs and retaliation", *Review of Economic Studies* 21(2): 142-153.
- Jones, R., Kierzkowski, H. y Lurong, C. (2005), "What does evidence tell us about fragmentation and outsourcing?", Documento presentado en la UNU-WIDER Jubilee Conference "Thinking Ahead: The Future of Development Economics", Ginebra, 17-18 de junio de 2005.
- Karacaovali, B. y Limão, N. (2008), "The clash of liberalizations: Preferential vs. multilateral trade liberalization in the European Union", *Journal of International Economics* 74(2): 299-327.
- Katada, S. N. y Solis, M. (2008), *Cross Regional Trade Agreements*, Berlín: Springer-Verlag.
- Kawai, M. y Wignaraja, G. (2009), "The Asian 'noodle bowl': is it serious for business?", Working Papers ecosocialsciences.com, Working Paper N° 1936.
- Kawai, M. y Wignaraja, G. (2011), *Asia's Free Trade Agreements: How is Business Responding?*, Cheltenham (Reino Unido), Edward Elgar.
- Keck, A. y Lendle, A. (2011), "Determinants of preference utilization in the EU and US", mimeografía.
- Kemp, M. C. y Wan, H. Jr. (1976), "An elementary proposition concerning the formation of customs unions", *Journal of International Economics* 6(1): 95-97.
- Kimura, F., Takahashi, Y. y Hayakawa, K. (2007), "Fragmentation and parts and components trade: comparison between East Asia and Europe", *The North American Journal of Economics and Finance* 18(1): 23-40.
- Kotschwar, B. (2009), "Mapping investment provisions in regional trade agreements: towards an international investment regime?", en Estevadeordal, A., Suominen, K., y Teh, R. (comp.), *Regional Rules in the Global Trading System*, [7] Cambridge: Cambridge University Press: 365-417.
- Krishna, K. y Krueger, A. (1995), "Implementing free trade agreements: rules of origin and hidden protection", en Deardorff, A., Levinsohn, J., y Stern, R. (comp.), *New Directions in Trade Theory*, Ann Arbor: University of Michigan Press: 149-179.
- Krishna, P. (1998), "Regionalism and multilateralism: a political economy approach", *The Quarterly Journal of Economics* 113(1): 227-250.
- Krishna, P. (2003), "Are regional trading partners 'Natural'?", *Journal of Political Economy* 111(1): 202-231.
- Krueger, A. (1997), "Trade policy and economic development: how we learn", *American Economic Review* 87(1): 1-22.

- Krugman, P. (1991), "The move to free trade zones". Documento presentado en el simposio patrocinado por el Banco de la Reserva Federal de Kansas City, Policy Implications of Trade and Currency Zones. Consultado en <http://www.kansascityfed.org/publicat/sympos/1991/S91krugm.pdf>, el 31 de marzo de 2011.
- Kuijper, P. J. (2010), "Conflicting rules and clashing courts: the case of multilateral environmental agreements, free trade agreements and the WTO", Geneva International Centre for Trade and Sustainable Development, Issue Paper N° 10.
- Kwak, K. y Marceau, G. (2006), "Overlaps and conflicts of jurisdiction between the World Trade Organization and regional trade agreements", en Bartels, L. y Ortino, F. (comp.), *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*, Oxford: Oxford University Press: 465-524.
- Ladreit de Lacharrière, G. (1987), "The legal framework for international trade", en Dunkel, A. (comp.), *Trade Policies for a Better Future: The "Leutwiler Report", the GATT and the Uruguay Round*, Dordrecht: Martinus Nijhoff Publishers.
- Lampe, M. (2009), "Effects of Bilateralism and the MFN Clause on International Trade: Evidence for the Cobden-Chevalier Network, 1860-1875", *The Journal of Economic History* 69(04): 1012-1040.
- Lamy, P. (2010), "Regional integration in Africa: ambitions and vicissitudes", Intervención en la conferencia organizada por el Institut Aspen France en Annecy el 28 de agosto de 2010. Consultado en: http://www.notre-europe.eu/uploads/tx_publication/PolicyPaper_43_Lamy_02.pdf, el 27 de mayo de 2011.
- Lawrence, R. Z. (1996), *Regionalism, Multilateralism and Deeper integration*, Washington D.C.: Brookings Institution.
- Lawrence, R. Z. (2006), "Rulemaking amidst growing diversity: a club-of-clubs approach to WTO reform and new issue selection", *Journal of International Economic Law* 9(4): 823-835.
- Leamer, E. (1997), "Access to western markets and eastern effort", en Zecchini, S. (comp.), *Lessons from the Economic Transition, Central and Eastern Europe in the 1990s*, Dordrecht: Kluwer Academic: 503-526.
- Lee, J. W. y Shin, K. (2006), "Does regionalism lead to more global trade integration in East Asia?", *The North American Journal of Economics and Finance* 17(3): 283-301.
- Lesser, C. (2007), "Do bilateral and regional approaches for reducing technical barriers to trade converge towards the multilateral trading system?", París, OECD Trade Policy Working Paper N° 58.
- Lester, S. y Mercurio, B. (2009), *Bilateral and Regional Trade Agreements: Case Studies*, Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Leutwiler, F. et al. (1985), "Trade policies for a better future: the Leutwiler Report", en Dunkel, A. (comp.), *Trade Policies for a Better Future: The "Leutwiler Report", the GATT and the Uruguay Round*, Dordrecht: Martinus Nijhoff Publishers.
- Levy, P. I. (1997), "A political-economic analysis of free-trade agreements", *American Economic Review* 87(4): 506-519.
- Levy, P. I. y Srinivasan, T. N. (1996), "Regionalism and the (dis) advantage of dispute-settlement access", *American Economic Review* 86(2): 93-98.
- Lileeva, A. y Trefler, D. (2010), "Improved access to foreign markets raises plant-level productivity...for some plants", *The Quarterly Journal of Economics* 125(3): 1051-1099.
- Limão, N. (2006), "Preferential trade agreements as stumbling blocks for multilateral trade liberalization: evidence for the United States", *The American Economic Review* 96(3): 896-914.
- Limao, N. (2007), "Are preferential trade agreements with non-trade objectives a stumbling block for multilateral liberalization?", *Review of Economic Studies* 74(3): 821-855.
- Lipson, C. (1982), "The transformation of trade: the sources and effects of regime change", *International Organization* 36(2): 417-455.
- Liu, X. (2010), "Testing Conflicting Political Economy Theories: Full-fledged versus Partial Scope Regional Trade Agreements", *Southern Economic Journal* 77(1): 78-103.
- Lockwood, B. (2008), "Voting, lobbying and the decentralization theorem", *Economics and Politics* 20(3): 416-431.
- Low, P. (2008), "Regionalism: challenges for the WTO". Documento presentado en la conferencia organizada por el Instituto del Banco Asiático de Desarrollo y el Graduate Institute of Geneva titulada "Multilateralizing Asian Regionalism", Tokio, 18-19 de septiembre. Consultado en: <http://www.adbi.org/conf-seminar-papers/2008/10/07/2729.low.regionalism.wto.challenges/>, el 2 de mayo de 2011.
- Low, P. (2011), "WTO Decision-Making for the Future", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), Documento de trabajo N° ERSD 2011-05.
- Low, P., Piermartini, R. y Richter, J. (2009), "Multilateral solutions to the erosion of nonreciprocal preferences in nonagricultural market access", en Hoekman, B., Martin, W., y Primo Braga, C.A. (comp.), *Trade Preference Erosion: Measurement and Policy Response*, Washington D.C.: Banco Mundial, Palgrave Macmillan: 219-267.
- Magee, C. (2008), "New measures of trade creation and trade diversion", *Journal of International Economics* 75(2): 340-362.
- Maggi, G. y Rodríguez-Clare, A. (1998), "The value of trade agreements in the presence of political pressures", *The Journal of Political Economy* 106(3): 574-601.
- Manchin, M. (2005), "Preference utilization and tariff reduction in European Union imports from african, caribbean, and pacific countries", Washington D.C., World Bank Policy Research Working Paper Series N° 3688.
- Manchin, M. y Pelkmans-Balaoing, A. O. (2007), "Clothes without an emperor: analysis of the preferential Tariffs in ASEAN", Development Working Papers Milan, Centro Studi Luca d'Agliano, University of Milano Development Working Paper N° 3688.
- Manger, M. (2008), "International Investment Agreements and Services Markets: locking in market failure?", *World Development* 36(11): 2456-2469.
- Manger, M. (2009), *Investing in Protection: the Politics of Preferential Trade Agreements between North and South*, Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Mansfield, E. D. y Milner, H. (2010), "Regime type, veto points, and preferential trade agreements", *Stanford Journal of International Law* 46(2): 219-242.
- Mansfield, E. D., Milner, H. V. y Pevehouse, J. C. (2008), "Democracy, veto players and the depth of regional integration", *The World Economy* 31(1): 67-96.
- Mansfield, E. D., Pevehouse, J. C. y Bearce, D. H. (2000), "Preferential Trading Arrangements and military disputes", *Security Studies* 9(1-2): 92-118.

- Mansfield, E. y Reinhardt, E. (2003), "Multilateral determinants of regionalism: the effects of GATT/WTO on the formation of preferential trading arrangements", *International Organization* 57(4): 829-862.
- Mansfield, E., Milner, H. y Pevehouse, J. C. (2007), "Vetoing co-operation: the impact of veto players on preferential trading arrangements", *British Journal of Political Science* 37(3): 403-432.
- Mansfield, E., Milner, H. y Rosendorff, P. (2002), "Why democracies cooperate more: electoral control and international trade agreements", *International Organization* 56(3): 477-513.
- Marceau, G. (2007), "The adoption of the "Best Practices" for regional and free trade agreements in APEC: a road towards more WTO-consistent regional trade agreements?", en Taniguchi, Y., Yanovich, A., y Bohanes, J. (comp.), *The WTO in the Twenty-First Century*, [22] Cambridge: Cambridge University Press: 409-422.
- Marceau, G. (2009), "News from Geneva on PTAs and WTO-plus, WTO-more, and WTO-minus", Washington D.C., Annual ASIL Conference. Consultado en <http://www.jstor.org/stable/10.5305/procanmeetasil.103.1.0124>, el 29 de marzo de 2011.
- Marceau, G. y Reiman, C. (2001), "When are regional trade agreements compatible with the WTO?", *Legal Issues of Economic Integration* 28(3): 297.
- Marceau, G. y Wyatt, J. (2010), "Dispute Settlement Regimes Intermingled: Regional Trade Agreements and the WTO", *Journal of International Dispute Settlement* 1(1): 67-95.
- Marchetti, J. y Roy, M. (2008a), *Opening Markets for Trade in Services: Countries and Sectors in Bilateral and WTO Negotiations*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Marchetti, J. y Roy, M. (2008b), "Services liberalization in the WTO and in PTAs", en Marchetti, J. y Roy, M. (comp.), *Opening Markets for Trade in Services: Countries and Sectors in Bilateral and WTO Negotiations*, Cambridge: Cambridge University Press: 61-112.
- Markusen, J. R. (1984), "Multinational, multi-plant economies, and the gains from trade", *Journal of International Economics* 16(3-4): 205-226.
- Markusen, J. R. (1998), "Multinational firms, location and trade", *The World Economy* 21(6): 733-756.
- Mathis, J. H. (2002), *Regional Trade Agreements in the GATT/WTO: Article XXIV and the International Trade Requirement*, La Haya: TMC Aser Instituut.
- Matsuyama, K. (1990), "Perfect equilibria in a trade liberalization game", *American Economic Review* 80(3): 480-492.
- Mattli, W. (1999), *The Logic of Regional Integration: Europe and Beyond*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Mattoo, A. y Fink, C. (2002), "Regional agreements and trade in services", Washington D.C., World Bank Policy Research Working Paper N° 2852.
- Mattoo, A. y Fink, C. (2004), "Regional agreements and trade in services: policy issues", *Journal of Economic Integration* 19(4): 742-779.
- Mattoo, A. y Sauvé, P. (2010), "The preferential liberalization of services trade", Swiss National Centre of Competence in Research (NCCR) Working Paper N° 2010/13. Consultado en: http://www.wti.org/fileadmin/user_upload/nccr-trade.ch/wp2/2.5/SauveNCCR%20Working%20Paper%202010%2013.pdf, el 27 de mayo de 2011.
- Mattoo, A. y Wunsch-Vincent, S. (2004), "Pre-empting protectionism in services: the GATS and outsourcing", *Journal of International Economic Law* 7(4): 765-800.
- Mavroidis, P. C. (2010), "WTO and PTAs: a preference for multilateralism?", *Journal of World Trade* 44(5): 1145-1154.
- Mayer, T. y Zignago, S. (2005), "Market access in global and regional trade", Par  s, CEPII Research Center, CEPII Working Paper 2005-02.
- McCord, G., Sachs, J. D. y Wing, T. W. (2005), "Understanding African poverty: beyond the Washington Consensus to the Millennium Development Goals approach", *Africa in the World Economy – The National, Regional and International Challenges*, La Haya: FONDAD.
- McLaren, J. (2002), "A theory of insidious regionalism", *The Quarterly Journal of Economics* 117(2): 571-608.
- Meunier, S. y Nicolaidis, K. (2006), "The European Union as a conflicted trade power", *Journal of European Public Policy* 13(6): 906-925.
- Miroudot, S., Sauvage, P. y Sudreau, M. (2010), "Multilateralising regionalism: how preferential are services commitments in regional trade agreements?", Par  s, OECD Trade Policy Working Papers N° 106.
- Mitrany, D. (1943), *A Working Peace System*, Londres: RIIA.
- Monge-Ari  o, F. (2011), "Costa Rica: trade opening, FDI attraction and global production sharing", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), Documento de trabajo N° ERSD-2011-09.
- Moravcsik, A. (1998), *The Choice for the Europe: social purpose and the state power from Messina to Maastricht*, Ithaca: Cornell University Press.
- Oates, W. (1972), *Fiscal Federalism*, Nueva York: Harcourt Brace.
- Oates, W. (1999), "An essay on fiscal federalism", *Journal of Economic Literature* 31(3): 1120-1149.
- Odell, J. y Eichengreen, B. (1998), "The United States, the ITO, and the WTO: exit options, agent slack, and presidential leadership", en Krueger, A. O. (comp.), *The WTO as an International Organization*, [6] Chicago: University of Chicago Press.
- Orefice, G. y Rocha, N. (2011), "Deep integration and production networks: an empirical analysis", mimeografía.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (1995) *El regionalismo y el sistema mundial de comercio*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (1997) *Examen de las Políticas Comerciales – México, Informe del Gobierno*, Ginebra: WTO.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2000) *Examen de las Políticas Comerciales – Japón, Informe del Gobierno*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2002) *Examen de las Políticas Comerciales – Japón, Informe del Gobierno*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2003a) *Examen de las Políticas Comerciales – Chile, Informe del Gobierno*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2003b) *Informe sobre el Comercio Mundial 2003 – Comercio y Desarrollo*, Ginebra: OMC.

- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2004) *Examen de las Políticas Comerciales - CE, Informe del Gobierno*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2006) *Examen de las Políticas Comerciales - Estados Unidos, informe del Gobierno*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2007a) *Examen de las Políticas Comerciales - Pakistán, Informe del Gobierno*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2007b) *Informe sobre el Comercio Mundial 2007 - Seis decenios de cooperación comercial multilateral: ¿Qué hemos aprendido?*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2008a) *Examen de las Políticas Comerciales - Estados Unidos, Informe del Gobierno*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2008b) *Informe sobre el Comercio Mundial 2008 - El comercio en un mundo en proceso de globalización*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2009a) *Examen de las Políticas Comerciales - Chile, Informe del Gobierno*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2009b) *Examen de las Políticas Comerciales - CE, Informe del Gobierno*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2010) *Estadísticas del comercio internacional*, Ginebra: OMC.
- Ornelas, E. (2005a), "Endogenous free trade agreements and the multilateral trading system", *Journal of International Economics* 67(2): 471-497.
- Ornelas, E. (2005b), "Rent destruction and the political viability of free trade agreements", *The Quarterly Journal of Economics* 120(4): 1475-1506.
- Ornelas, E. (2005c), "Trade creating free trade areas and the undermining of multilateralism", *European Economic Review* 49(7): 1717-1735.
- Ornelas, E. (2008), "Feasible multilateralism and the effects of regionalism", *Journal of International Economics* 74(1): 202-224.
- Ossa, R. (2010), "A 'new trade' theory of GATT/WTO negotiation", NBER Working Papers Cambridge, Massachusetts. National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper N° 16388.
- Padoa-Schioppa, T. (2001), *Europa, forza gentile*, Il Mulino. Collana "Contemporanea".
- Pahre, R. (2008), *Politics and Trade Cooperation in the Nineteenth Century: the "Agreeable Customs" of 1815-1914*, Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Panagariya, A. y Findlay, R. (1996), "A political-economy analysis of free trade areas and customs unions", en Feenstra, R., Grossman, G.M., e Irwin, D. (comp.), *The Political Economy of Trade Policy: Papers in Honor of Jagdish Bhagwati*, Cambridge, Massachusetts: MIT Press: 265-288.
- Pauwelyn, J. (2004), "The puzzle of WTO safeguards and regional trade agreements", *Journal of International Economic Law* 7(1): 109-142.
- Pauwelyn, J. (2009), "Multilateralizing regionalism: what about an MFN clause in preferential trade agreements?", Proceedings of the 103rd Annual Meeting, ASIL, 25-28 de marzo de 2009, Washington, DC.
- Perroni, C. y Whalley, J. (2000), "The new regionalism: trade liberalization or insurance?", *Canadian Journal of Economics* 33(1): 1-24.
- Piermartini, R. y Budetta, M. (2009), "A mapping of regional rules on technical barriers to trade", en Estevadeordal, A., Suominen, K., y Teh, R. (comp.), *Regional Rules in the Global Trading System*, [5] Cambridge: Cambridge University Press: 250-315.
- Plummer, M. (2006), "Toward win-win regionalism in Asia: issues and challenges in forming efficient trade agreements", Manila, Asian Development Bank (ADB) Working Paper Series on Regional Economic Integration N° 5.
- Pomfret, R. (2001), *The Economics of Regional Trading Arrangements*, Oxford: Oxford University Press.
- Pomfret, R. (2006), "Regional Trade Agreements", en Fratianni, M. y Rugman, A. (comp.), *Regional Economic Integration*, [3] Amsterdam: Elsevier.
- Pomfret, R. y Sourdin, P. (2009), "Have Asian trade agreements reduced trade costs?", *Journal of Asian Economics* 20(3): 255-268.
- Pomfret, R. y Sourdin, P. (2010), "Trade facilitation and the measurement of trade costs", *Journal of International Commerce, Economics and Policy* 1(1): 145-163.
- Porges, A. (2010), "Dispute settlement in preferential trade agreements and its use - a survey of the field", en Maur, J. C. y Chauffour, J.P. (comp.), *Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook*, Washington D.C.: Banco Mundial.
- Prusa, T. J. (2005), "Antidumping: a growing problem in international trade", *The World Economy* 28(5): 683-700.
- Prusa, T. J. y Teh, R. (2010), "Protection reduction and diversion: PTAs and the incidence of antidumping disputes", NBER Working Papers Cambridge, Massachusetts. National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper N° 16276.
- Putnam, R. (1988), "Diplomacy and domestic politics: the logic of two-level games", *International Organization* 42(3): 427-460.
- Ramirez Robles, E. (2006), "Political & Quasi-Adjudicative dispute settlement models in European free trade agreements. Is the quasi-adjudicative a trend or it is just an other model?", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), Documento de trabajo N° ERSD-2006-09.
- Rauch, J. E. y Trindade, V. (2002), "Ethnic chinese networks in international trade", *The Review of Economics and Statistics* 84(1): 116-130.
- Ravenhill, J. (2008), "Regionalism", en Ravenhill, J. (comp.), *Global Political Economy*, [6] Oxford: Oxford University Press: 172-210.
- Ravenhill, J. (2009), "East Asian regionalism: much ado about nothing?", *Review of International Studies* 35(Special Issue S1): 215-235.
- Ravenhill, J. (2010), "The 'new East Asian regionalism': a political domino effect", *Review of International Political Economy* 17(2): 178-208.
- Richardson, M. (1993), "Endogenous protection and trade diversion", *Journal of International Economics* 34(3-4): 309-324.
- Richardson, M. (1994), "Why a free trade area? the tariff also rises", *Economics and Politics* 6(1): 79-96.
- Rodrik, D. (2000), "How far will international economic integration go?", *Journal of Economic Perspectives* 14(1): 177-186.

- Roessler, F. (2000), "The institutional balance between the judicial and political organs of the WTO", en Bronckers, M. y Quick, R. (comp.), *New Directions in International Economic Law - Essays in Honour of John H. Jackson*, La Haya: Kluwer International Law: 200-338.
- Rollo, J. y Winters, L. A. (2000), "Subsidiarity and governance challenges for the WTO: environmental and labour standards", *The World Economy* 23(4): 561-576.
- Romalís, J. (2007), "NAFTA's and CUSFTA's impact on international trade", *The Review of Economics and Statistics* 89(3): 416-435.
- Rosen, H. (2004), "Free trade agreements as foreign policy tools: the US-Israel and the US-Jordan FTAs", en Schott, J. (comp.), *Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities*, Washington: Institute for International Economics: 51-78.
- Roy, M. (2010), "Endowments, power, and democracy: political economy of multilateral commitments on trade in services", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), Documento de trabajo N° ERSD-2010-11.
- Roy, M., Marchetti, J. y Lim, A. H. (2007), "Services liberalization in the new generation of preferential trade agreements: how much further than the GATS?", *World Trade Review* 6(02 (July)): 155-192.
- Roy, M., Marchetti, J. y Lim, A. H. (2008), "The race towards preferential trade agreements in services: how much market access is really achieved?", en Panizzon, M., Pohl, N., y Sauvé, P. (comp.), *GATS and the Regulation of International Trade in Services*, Cambridge: Cambridge University Press: 77-110.
- Ruta, M. (2005), "Economic theories of political (dis)integration", *Journal of Economic Surveys* 19(1): 1-21.
- Ruta, M. (2010), "Lobbying and (de)centralization", *Public Choice* 144(1): 275-291.
- Saggi, K. y Yildiz, H. M. (2009), "Bilateralism, pure multilateralism and the quest for global free trade", Dallas, Southern Methodist University, Working Paper. Consultado en: <http://www.isid.ac.in/~planning/ConferenceDec07/Papers/KamalSaggi.pdf>, el 2 de mayo de 2011.
- Sandholtz, W. y Zysman, J. (1989), "1992: recasting the European bargain", *World Politics* 42(4): 95-128.
- Sauvé, P. y Beviglia-Zampetti, A. (2000), "Subsidiarity perspectives on the new trade agenda", *Journal of International Economic Law* 3(1): 83-114.
- Sauvé, P. y Ward, N. (2009), "The EC CARIFORUM economic partnership agreement: assessing the outcome on services and investment", Bruselas, European Centre for International Political Economy (ECIPE) Working Paper Series.
- Schatz, H. J. y Venables, A. J. (2000), "The geography of international investment", Washington D.C., World Bank Policy Research Working Paper N° 2338.
- Schiff, M. (1999), "Will the real 'natural trading partner' please stand up?", Washington D.C., World Bank Working Paper N° 2161.
- Schiff, M. y Winters, L. A. (1998), "Regional integration as diplomacy", *World Bank Economic Review* 12(2): 271-295.
- Shafaeddin, M. (1998), "How did developed countries industrialize? The history of trade and industrial policy: the cases of Great Britain and the USA", Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Ginebra, Discussion Paper N° 139.
- Shaffer, G. y Pollack, M. (2010), "Hard vs. soft law: alternatives, complements and antagonists in international governance", *Minnesota Law Review* 94(3): 706-799.
- Shany, Y. (2005), *The Competing Jurisdictions of International Courts and Tribunals*, Oxford: Oxford University Press.
- Silva, J. M. C. S. y Tenreyro, S. (2006), "The Log of Gravity", *The Review of Economics and Statistics* 88(4): 641-658.
- Silva, V. (2004) *Cooperation on Competition Policy in Latin American and Caribbean Bilateral Trade Agreements*, Santiago: Chile: Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe.
- Sobarzo, H. (1992), "A general equilibrium analysis of the gains from trade for the Mexican economy of a North American free trade agreement", *The World Economy* 15: 83-100.
- Sobarzo, H. (1994), "The gains from trade for the Mexican Economy of a North American free trade agreement - An applied general equilibrium assessment", en Francois, J. y Shiells, C.R. (comp.), *Modelling General Equilibrium Assessments of North American Free Trade*, Nueva York: Cambridge University Press.
- Sobarzo, H. (1995), "A general equilibrium analysis of the gains from NAFTA for the Mexican economy", en Kehoe, P. J. y Kehoe, T.J. (comp.), *Modelling North American Economic Integration*, Nueva York: Cambridge University Press: 599-653.
- Solano, O. y Sennekamp, A. (2006), "Competition provisions in regional trade agreements", París, OECD Trade Policy Working Paper N° 31.
- Soloaga, I. y Winters, L. A. (2001), "Regionalism in the nineties: what effect on trade?", *The North American Journal of Economics and Finance* 12(1): 1-29.
- Staiger, R. W. y Tabellini, G. (1987), "Discretionary trade policy and excessive protection", *American Economic Review* 77(5): 823-837.
- Staiger, R. W. y Tabellini, G. (1999), "Do GATT rules help governments make domestic commitments?", *Economics and Politics* 11(2): 109-144.
- Stephenson, S. y Delorme, T. (2010), "Labour mobility, trade and political economy models", Jerusalén, Hebrew University. Documento presentado en la Conferencia titulada "The Political Economy of Liberalizing Trade in Services".
- Sutherland Report (2004) *The Future of the WTO: Addressing Institutional Changes in the New Millennium*, Ginebra: OMC.
- Tang, M. K. y Wei, S. J. (2008), "The value of making commitments externally: evidence from WTO accessions", NBER Working Papers Cambridge, Massachusetts. National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper N° 14582.
- Te Velde, D. y Bezemer, D. (2006), "Regional integration and foreign direct investment in developing countries", *Transnational Corporations* 15(2): 41-70.
- Teh, R. (2009), "Competition provisions in regional trade agreements", en Estevadeordal, A., Suominen, K., y Teh, R. (comp.), *Regional Rules in the Global Trading System*, [8] Cambridge: Cambridge University Press: 418-491.
- Teh, R., Prusa, T. J. y Budetta, M. (2009), "Trade remedy provisions in regional trade agreements", en Estevadeordal, A., Suominen, K., y Teh, R. (comp.), *Regional Rules in the Global Trading System*, [4] Cambridge: Cambridge University Press: 166-249.
- The Warwick Commission (2007) *The Multilateral Trade Regime: Which Way Forward?*, Coventry: The University of Warwick.

- Trebilcock M.J. y Howse R. (1995), *The Regulation of International Trade*, London: Routledge.
- Trefler, D. (2004), "The long and short of the Canada-U.S. free trade agreement", *American Economic Review* 94(4): 870-895.
- Tumbarello, P. (2007), "Are regional trade agreements in Asia stumbling or building blocs? Some implications for the Mekong-3 countries", Washington D.C., IMF Working Paper N° 07-53.
- United States Trade Representative (USTR) (2010) *Press Release: United States Requests Dispute Settlement Panel in Tuna Dolphin NAFTA Choice of Forum Dispute*. Washington, DC
- van Damme, I. (2006), "What role is there for regional international law in the interpretation of WTO agreements?", en Bartels, L. y Ortino, F. (comp.), *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*, Oxford: Oxford University Press: 553-567.
- VanGrasstek, C. y Sauvé, P. (2006), "The consistency of WTO rules: the single undertaking be squared with variable geometry?", *Journal of International Economic Law* 9(4): 837-864.
- Venables, A. J. (1987), "Trade and trade policy with differentiated products: a Chamberlinian-Ricardian model", *Economic Journal* 97(387):700-717.
- Venables, A. J. (2001), "Geography and international inequalities: the impact of new technologies", *Journal of Industry, Competition and Trade* 1(2): 135-159.
- Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue*, Nueva York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Whalley, J. (2008), "Recent regional agreements: why so many, why so much variance in form, why coming so fast, and where are they headed?", *The World Economy* 31(4): 517-532.
- White, G. W. (2005), "Free trade as a strategic instrument in the war on terror? The 2004 US-Maroccan free trade agreement", *Middle East Journal* 59(4): 597-616.
- Wignaraja, G., Lazaro, D. y De Guzman, G. (2010a), "FTAs and Philippine business: evidence from transport, food and electronics firms", Tokio: Asian Development Bank (ADB) Institute, Working Paper N° 185.
- Wignaraja, G., Olfindo, R., Pupphavesa, W., Panpiemras, J. y Ongkittikul, S. (2010b), "How do FTAs affect exporting firms in Thailand?", East Asian Bureau of Economic Research, Trade Working Papers, N° 2010.4.
- William, G. (2000), "Greater East Asia Co-Prosperity Sphere", Consultado en <http://wgordon.web.wesleyan.edu/papers/coprosp.htm>, el 8 de abril de 2011.
- Winters, L. A. (1993), "Expanding EC membership and association accords: recent experience and future prospects", en Anderson, K. y Blackhurst, R. (comp.), *Regional Integration and the Global Trading System*, Harfordshire: Harvester Wheatsheaf: 104-125.
- Winters, L. A. (2011), "Preferential trading agreements: friend or foe ?", en Bagwell, K. y Mavroidis, P.C. (comp.), *Preferential Trade Agreements*, [1] Cambridge: Cambridge University Press.
- Yeats, A. (2001), "Just how big is global production sharing", en Kierzkowski, H. y Arndt, S. (comp.), *Fragmentation: New production Patterns in the World Economy*, Oxford: Oxford University Press: 108-143.
- Yeats, A. J. (1998), "Just how big is global production sharing?", Washington D.C., Banco Mundial Policy Research Working Paper N° 1871.
- Yi, K. M. (2003), "Can vertical specialization explain the growth of world trade?", *Journal of Political Economy* 111(1): 52-102.
- Yi, S. S. (1996), "Endogenous formation of customs unions under imperfect competition: open regionalism is good", *Journal of International Economics* 41(1-2): 153-177.

Notas técnicas

Composición de los grupos geográficos y de otro tipo				
Regiones				
América del Norte				
Bermudas	Canadá*	Estados Unidos de América*	México*	
Otros territorios de la región no especificados en otra parte (n.e.p.)				
América del Sur y Central y el Caribe				
Antigua y Barbuda*	Brasil*	El Salvador*	Nicaragua*	San Vicente y las Granadinas*
Antillas Neerlandesas	Chile*	Granada*	Panamá*	Santa Lucía*
Argentina*	Colombia*	Guatemala*	Paraguay*	Suriname*
Bahamas**	Costa Rica*	Guyana*	Perú*	Trinidad y Tabago*
Barbados*	Cuba*	Haití*	Rep. Bolivariana de Venezuela*	Uruguay*
Belice*	Dominica*	Honduras*	República Dominicana*	
Bolivia, Estado Plurinacional de*	Ecuador*	Jamaica*	Saint Kitts y Nevis*	
Otros territorios de la región n.e.p.				
Europa				
Alemania*	Dinamarca*	Hungría*	Malta*	República Eslovaca*
Andorra**	Eslovenia*	Irlanda*	Montenegro**	Rumania*
Austria*	España*	Islandia*	Noruega*	Serbia**
Bélgica*	Estonia*	Italia*	Países Bajos*	Suecia*
Bosnia y Herzegovina**	ex República Yugoslava de Macedonia*	Letonia*	Polonia*	Suiza*
Bulgaria*	Finlandia*	Liechtenstein*	Portugal*	Turquía*
Chipre*	Francia*	Lituania*	Reino Unido*	
Croacia*	Grecia*	Luxemburgo*	República Checa*	
Otros territorios de la región n.e.p.				
Comunidad de Estados Independientes (CEI) ^a				
Armenia*	Federación de Rusia**	Moldova*	Turkmenistán	
Azerbaiyán**	Georgia*	República Kirguisa*	Ucrania*	
Belarús**	Kazajistán**	Tayikistán**	Uzbekistán**	
Otros territorios de la región n.e.p.				
África				
Angola*	Congo, Rep. Dem. del*	Guinea-Bissau*	Mozambique*	Sudáfrica*
Argelia**	Côte d'Ivoire*	Jamahiriya Árabe Libia**	Namibia*	Sudán**
Benin*	Djibouti*	Kenya*	Níger*	Swazilandia*
Botswana*	Egipto*	Lesotho*	Nigeria*	Tanzanía*
Burkina Faso*	Eritrea	Liberia**	República Centroafricana*	Togo*
Burundi*	Etiopía**	Madagascar*	Rwanda*	Túnez*
Cabo Verde*	Gabón*	Malawi*	Santo Tomé y Príncipe**	Uganda*
Camerún*	Gambia*	Malí*	Senegal*	Zambia*
Chad*	Ghana*	Marruecos*	Seychelles**	Zimbabue*
Comoras**	Guinea Ecuatorial**	Mauricio*	Sierra Leona*	
Congo*	Guinea*	Mauritania*	Somalia	
Otros territorios de la región n.e.p.				
Oriente medio				
Arabia Saudita*	Irán, República Islámica del**	Jordania*	Omán*	Yemen**
Bahrein, Reino de*	Iraq**	Kuwait*	Qatar*	
Emiratos Árabes Unidos*	Israel*	República Libanesa**	República Árabe Siria**	
Otros territorios de la región n.e.p.				
Asia				
Afganistán**	Fiji*	Macao, China*	Palau	Timor-Leste
Australia*	Filipinas*	Malasia*	Papua Nueva Guinea*	Tonga*
Bangladesh*	Hong Kong, China*	Maldivas*	Rep. Dem. Pop. Lao**	Tuvalu

* Miembros de la OMC

** Gobiernos observadores

^a Georgia no es miembro de la Comunidad de Estados Independientes, pero se incluye en este grupo por motivos geográficos y similitudes en la estructura económica.

Composición de los grupos geográficos y de otro tipo				
Regiones				
Bhután**	India*	Mongolia*	Samoa**	Vanuatu**
Brunei Darussalam*	Indonesia*	Myanmar*	Singapur*	Viet Nam*
Camboya*	Islas Salomón*	Nepal*	Sri Lanka*	
China*	Japón*	Nueva Zelanda*	Tailandia*	
Corea, República de*	Kiribati	Pakistán*	Taipei Chino*	
Otros territorios de la región n.e.p.				
Otros grupos				
ACP (países de África, el Caribe y el Pacífico)				
Angola	Djibouti	Islas Salomón	Nigeria	Somalia
Antigua y Barbuda	Dominica	Jamaica	Niue	Sudáfrica
Bahamas	Eritrea	Kenya	Palau	Sudán
Barbados	Etiopía	Kiribati	Papua Nueva Guinea	Suriname
Belice	Fiji	Lesotho	República Centroafricana	Swazilandia
Benin	Gabón	Liberia	República Dominicana	Timor-Leste
Botswana	Gambia	Madagascar	Tanzanía	Togo
Burkina Faso	Ghana	Malawi	Rwanda	Tonga
Burundi	Granada	Malí	Saint Kitts y Nevis	Trinidad y Tabago
Camerún	Guinea	Mauricio	Samoa	Tuvalu
Chad	Guinea Ecuatorial	Mauritania	San Vicente y las Granadinas	Uganda
Comoras	Guinea-Bissau	Micronesia	Santa Lucía	Vanuatu
Congo	Guyana	Mozambique	Santo Tomé y Príncipe	Zambia
Congo, Rep. Dem. del	Haití	Namibia	Senegal	Zimbabwe
Côte d'Ivoire	Islas Cook	Nauru	Seychelles	
Cuba	Islas Marshall	Níger	Sierra Leona	
África				
África Septentrional				
Argelia	Egipto	Jamahiriya Árabe Libia	Marruecos	Túnez
África Subsahariana				
África Occidental				
Benin	Gambia	Guinea-Bissau	Mauritania	Senegal
Burkina Faso	Ghana	Liberia	Níger	Sierra Leona
Cabo Verde	Guinea	Malí	Nigeria	Togo
Côte d'Ivoire				
África Central				
Burundi	Chad	Congo, Rep. Dem. del	Guinea Ecuatorial	Rwanda
Camerún	Congo	Gabón	República Centroafricana	Santo Tomé y Príncipe
África Oriental				
Comoras	Etiopía	Mauricio	Somalia	Tanzanía
Djibouti	Kenya	Seychelles	Sudán	Uganda
Eritrea	Madagascar			
África Meridional				
Angola	Lesotho	Mozambique	Sudáfrica	Zambia
Botswana	Malawi	Namibia	Swazilandia	Zimbabwe
Territorios de África no especificados en otra parte				
Asia				
Asia Oriental (incluida Oceanía)				
Australia	Filipinas	Macao, China	Rep. Dem. Popular Lao	Tuvalu
Brunei Darussalam	Hong Kong, China	Malasia	Samoa	Vanuatu
Camboya	Indonesia	Mongolia	Singapur	Viet Nam
China	Islas Salomón	Myanmar	Tailandia	
Corea, Rep. de	Japón	Nueva Zelanda	Taipei Chino	
Fiji	Kiribati	Papua Nueva Guinea	Tonga	
Asia Occidental				
Afganistán	Bhután	Maldivas	Pakistán	Sri Lanka
Bangladesh	India	Nepal		
Otros países y territorios de Asia y el Pacífico no especificados en otra parte				

Composición de los grupos geográficos y de otro tipo				
Otros grupos				
PMA (países menos adelantados)				
Afganistán	Djibouti	Lesotho	Níger	Somalia
Angola	Eritrea	Liberia	Rep. Dem. del Congo	Sudán
Bangladesh	Etiopía	Madagascar	Rep. Dem. Popular Lao	Timor-Leste
Benin	Gambia	Malawi	República Centroafricana	Togo
Bhután	Guinea	Maldivas	Tanzanía	Tuvalu
Burkina Faso	Guinea Ecuatorial	Malí	Rwanda	Uganda
Burundi	Guinea-Bissau	Mauritania	Samoa	Vanuatu
Camboya	Haití	Mozambique	Santo Tomé y Príncipe	Yemen
Chad	Islas Salomón	Myanmar	Senegal	Zambia
Comoras	Kiribati	Nepal	Sierra Leona	
Seis países comerciantes del Asia Oriental				
Corea, Rep. de	Malasia	Singapur	Tailandia	Taipei Chino
Hong Kong, China				
Acuerdos de integración regional				
Comunidad Andina (CAN)				
Bolivia, Estado Plurinacional de	Colombia	Ecuador	Perú	
ASEAN (Asociación de Naciones del Asia Sudoriental)/Asociación de Libre Comercio de la ASEAN				
Brunei Darussalam	Filipinas	Malasia	Rep. Dem. Popular Lao	Tailandia
Camboya	Indonesia	Myanmar	Singapur	Viet Nam
MCCA (Mercado Común Centroamericano)				
Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
CARICOM (Comunidad y Mercado Común del Caribe)				
Antigua y Barbuda	Belice	Guyana	Montserrat	San Vicente y las Granadinas
Bahamas	Dominica	Haití	Saint Kitts y Nevis	Suriname
Barbados	Granada	Jamaica	Santa Lucía	Trinidad y Tabago
CEMAC (Comunidad Económica y Monetaria del África Central)				
Camerún	Congo	Gabón	Guinea Ecuatorial	República Centroafricana
Chad				
COMESA (Mercado Común para el África Oriental y Meridional)				
Burundi	Eritrea	Madagascar	Rwanda	Uganda
Comoras	Etiopía	Malawi	Seychelles	Zambia
Djibouti	Jamahiriya Árabe Libia	Mauricio	Sudán	Zimbabwe
Egipto	Kenya	Rep. Dem. del Congo	Swazilandia	
CEEAC (Comunidad Económica de los Estados de África Central)				
Angola	Chad	Gabón	República Centroafricana	Santo Tomé y Príncipe
Burundi	Congo	Guinea Ecuatorial	Rwanda	
Camerún	Congo, Rep. Dem. del			
CEDEAO (Comunidad Económica de los Estados de África Occidental)				
Benin	Côte d'Ivoire	Guinea	Malí	Senegal
Burkina Faso	Gambia	Guinea-Bissau	Níger	Sierra Leona
Cabo Verde	Ghana	República de Liberia	Nigeria	Togo
AELC (Asociación Europea de Libre Comercio)				
Islandia	Liechtenstein	Noruega	Suiza	
Unión Europea (27)				
Alemania	Eslovenia	Hungría	Malta	República Eslovaca
Austria	España	Irlanda	Países Bajos	Rumania
Bélgica	Estonia	Italia	Polonia	Suecia
Bulgaria	Finlandia	Letonia	Portugal	
Chipre	Francia	Lituania	Reino Unido	
Dinamarca	Grecia	Luxemburgo	República Checa	

Composición de los grupos geográficos y de otro tipo				
Acuerdos de integración regional				
CCG (Consejo de Cooperación del Golfo)				
Arabia Saudita	Emiratos Árabes Unidos	Kuwait	Omán	Qatar
Bahrein, Reino de				
MERCOSUR (Mercado Común del Sur)				
Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	
TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte)				
Canadá	Estados Unidos	México		
SAPTA (Acuerdo de Comercio Preferencial del Asia Meridional)				
Bangladesh	India	Nepal	Pakistán	Sri Lanka
Bhután	Maldivas			
SADC (Comunidad de África Meridional para el Desarrollo)				
Angola	Madagascar	Mozambique	Tanzanía	Zambia
Botswana	Malawi	Namibia	Sudáfrica	Zimbabwe
Lesotho	Mauricio	Rep. Dem. del Congo	Swazilandia	
Unión Económica y Monetaria del África Occidental				
Benin	Côte d'Ivoire	Malí	Senegal	Togo
Burkina Faso	Guinea-Bissau	Níger		

El término "países" se utiliza con frecuencia para hacer referencia a los Miembros de la OMC, a pesar de que algunos Miembros no son países en el sentido usual del término, sino que se trata oficialmente de "territorios aduaneros". La definición de grupos geográficos y de otro tipo empleada en el presente informe no implica la expresión de opinión alguna por parte de la Secretaría sobre la condición jurídica de ningún país o territorio, sobre la delimitación de sus fronteras ni sobre los derechos y obligaciones de ningún Miembro de la OMC respecto de los Acuerdos de la OMC. Los colores, fronteras, denominaciones y clasificaciones que figuran en los mapas de la publicación no implican, por parte de la OMC, ningún juicio sobre la condición jurídica o de otra índole de ningún territorio, ni constituyen una aprobación o aceptación de ninguna frontera.

En el presente informe, se denomina "América del Sur y Central" a América del Sur y el Caribe; "Rep. Bolivariana de Venezuela" a la República Bolivariana de Venezuela; "Hong Kong, China" a la Región Administrativa Especial de Hong Kong, China; "Corea, República de" a Corea, y "Taipei Chino" al Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu.

Abreviaturas y símbolos

ACP	acuerdos comerciales preferenciales
ADPIC	aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio
AFAS	Acuerdo Marco sobre Servicios de la ASEAN
AFTA	Asociación de Libre Comercio de la ASEAN
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
AGOA	Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ALC	acuerdos de libre comercio
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ALCEC	Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central
APEC	Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico
APTA	Acuerdo Comercial Asia-Pacífico
ASEAN	Asociación de Naciones del Asia Sudoriental
ATI	Acuerdo sobre Tecnología de la Información
ATV	Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido
BASD	Banco Asiático de Desarrollo
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIT	tratados bilaterales de inversión
BOP	balanza de pagos
CACR	Comité de Acuerdos Comerciales Regionales
CAFTA	Tratado de Libre Comercio de Centroamérica
CAME	Consejo de Ayuda Mutua Económica
CAN	Comunidad Andina
CAO	Comunidad de África Oriental
CARICOM	Comunidad del Caribe
CBTPA	Ley sobre Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe
CCG	Consejo de Cooperación del Golfo
CECA	Comunidad Europea del Carbón y del Acero
CEDEAO	Comunidad Económica de los Estados de África Occidental
CEE	Comunidad Económica Europea
CEEAC	Comunidad Económica de los Estados de África Central
CEI	Comunidad de Estados Independientes
CEPA	Comisión Económica para África
CGCE	Clasificación por Grandes Categorías Económicas
COMESA	Mercado Común para el África Oriental y Meridional
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
CUSFTA	Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos
DPI	derechos de propiedad intelectual
EAV	equivalente <i>ad valorem</i>
EE.UU.	Estados Unidos de América
EEE	Espacio Económico Europeo
ESD	Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias
f.o.b.	franco a bordo
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
Grupo ACP	Estados de África, el Caribe y el Pacífico
IED	inversiones extranjeras directas
ITC	Centro de Comercio Internacional
JETRO	Organización Japonesa para el Comercio Exterior
LRECC	Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MIC	medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio
MP	margen preferencial
NdO	normas de origen
NMF	nación más favorecida
OEC	Organización de Cooperación Económica
OIC	Organización Internacional de Comercio
OTC	obstáculos técnicos al comercio
OUA	Organización de la Unidad Africana
PAFTA	Tratado de la Zona Panárabe de Libre Comercio
PDD	Programa de Doha para el Desarrollo
PIB	producto interno bruto
PMA	países menos adelantados
PYME	pequeñas y medianas empresas

RdM	resto del mundo
SA	sistema armonizado
SADC	Comunidad de Desarrollo del África Meridional
SAFTA	Acuerdo de Libre Comercio del Asia Meridional
SAPP	Consortio Eléctrico de África Austral
SGP	sistema generalizado de preferencias
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TPP	Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica
UAAM	Unión Aduanera del África Meridional
UE	Unión Europea
UMA	Unión del Magreb Árabe
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
WITS	World Integrated Trade System

En la presente publicación se han utilizado los siguientes símbolos:

...	no disponible
0	cantidad nula o anulada por redondeo
-	no se aplica
dólares EE.UU.	dólares de los Estados Unidos
€	euros
£	libras del Reino Unido

Lista de gráficos, cuadros, recuadros y mapas

I El comercio mundial en 2010

Gráficos

Gráfico 1	Crecimiento en volumen del comercio mundial de mercancías y del PIB, 2000-2010	20
Gráfico 2	Las exportaciones mundiales de mercancías, en volumen, 1990-2010	21
Gráfico 3	Relación entre las exportaciones mundiales de mercancías y servicios comerciales y el PIB, 1980-2010	25
Gráfico 4	Exportaciones mundiales de manufacturas, por producto, 2007-2010	27
Gráfico 5	Tipos de cambio nominales del dólar, enero de 2000-febrero de 2011	29

Cuadros

Cuadro 1	PIB y comercio de mercancías, por regiones, 2007-2010	22
Cuadro 2	Precios de exportación de determinados productos primarios, 2000-2010	23
Cuadro 3	Exportaciones mundiales de mercancías y servicios comerciales, 2005-2010	24
Cuadro 4	Exportaciones de productos de la industria del automóvil por principales regiones exportadoras, 2008-2010	27

Apéndice – Gráficos

Apéndice – Gráfico 1	Exportaciones e importaciones mensuales de mercancías de algunas economías, enero 2006 a enero 2011	37
----------------------	---	----

Apéndice – Cuadros

Apéndice – Cuadro 1	Comercio mundial de mercancías, por región y en determinadas economías, 2010	31
Apéndice – Cuadro 2	Exportaciones mundiales de servicios comerciales, por región y en algunos países, 2010	32
Apéndice – Cuadro 3	Comercio de mercancías: principales exportadores e importadores, 2010	33
Apéndice – Cuadro 4	Comercio de mercancías: principales exportadores e importadores, con excepción del comercio intra-UE(27), 2010	34
Apéndice – Cuadro 5	Principales exportadores e importadores en el comercio mundial de servicios comerciales, 2010	35
Apéndice – Cuadro 6	Principales exportadores e importadores en el comercio mundial de servicios, con excepción del comercio intra-UE(27), 2010	36

II La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia

B Antecedentes históricos y tendencias actuales

Gráficos

Gráfico B.1	Número acumulado de ACP en vigor, 1950-2010, notificados y no notificados, por grupos de países	55
Gráfico B.1a	Número medio de ACP en vigor por países, 1950-2010, notificados y no notificados, por grupos de países	55
Gráfico B.1b	Número medio de participantes en ACP, por Miembros de la OMC, 1950-2010, ACP notificados	56
Gráfico B.2	Número acumulado de ACP intrarregionales e interregionales en vigor, 1950-2010, notificados y no notificados	58
Gráfico B.3	Número acumulado de ACP bilaterales y tipos de acuerdos plurilaterales en vigor, 1950-2010, notificados y no notificados	60
Gráfico B.4	Tipos de ACP en vigor en 2010, notificados y no notificados	62
Gráfico B.5	Número acumulado de ACP, 1950-2010, notificados y no notificados, por alcance de la cobertura	62
Gráfico B.6	Proporción del comercio dentro de los ACP en las exportaciones de mercancías de todo el mundo, 1990-2008	64

Gráfico B.7	Proporción de algunos ACP en el total de exportaciones mundiales entre miembros de ACP, 2008	68
Gráfico B.8	Proporción del comercio intrarregional en el mundo, por sector manufacturero, 1990-2009	71
Gráfico B.9	Proporción del comercio intrarregional en las importaciones totales por regiones, 1965-2005	72
Gráfico B.10	Comercio preferencial, por importadores, 2008: porcentajes por márgenes de preferencia y tipos NMF	74
Gráfico B.11	Comercio preferencial, por exportadores (30 principales exportadores), 2008: porcentajes por márgenes de preferencia y tipos NMF	75
Gráfico B.12	Comercio preferencial, por exportadores (los 25 exportadores con mayor margen preferencial ponderado en función del comercio), 2008: márgenes preferenciales	76
Gráfico B.13	Tasa de utilización de preferencias (TUP) de los regímenes preferenciales de los Estados Unidos (clasificados por exportaciones admisibles), 2008	80
Gráfico B.14	Tasa de utilización de preferencias (TUP) de los regímenes preferenciales de la UE (clasificados por exportaciones admisibles), 2008	81

Cuadros

Cuadro B.1	Número total y promedio de ACP en vigor, 2010, notificados y no notificados, por regiones, tipos regionales y grupos de países	57
Cuadro B.2	"Red" de ACP en vigor, 2010, notificados y no notificados, por regiones	59
Cuadro B.3	ACP intrarregionales e interregionales en vigor, 2010, notificados y no notificados, por regiones y períodos	59
Cuadro B.4	Número de ACP bilaterales y tipos de ACP plurilaterales en vigor, 2010, notificados y no notificados, por grupos de países y tipos regionales	61
Cuadro B.5	Número de ACP sobre mercancías y servicios en vigor, 2010, notificados y no notificados, por grupos de países, nivel de participación y tipos regionales	63
Cuadro B.6	Comercio mundial de mercancías entre miembros de ACP, 1990	65
Cuadro B.7	Comercio mundial de mercancías entre miembros de ACP, 2008	66
Cuadro B.8	Comercio preferencial, por acuerdos/tipos de régimen, 2008: determinados regímenes	77
Cuadro B.9	Comercio preferencial, por grupos de países, 2008	78
Cuadro B.10	Comercio preferencial, por grupos de productos, 2008	79
Cuadro B.11	Tasa de utilización de preferencias (TUP), por grupos de productos, 2008	82
Cuadro B.12	Utilización de ACP por las empresas	83

Recuadro

Recuadro B.1	Normas de origen contenidas en ACP: costos de transacción y el fenómeno de la "maraña" de acuerdos comerciales	84
--------------	--	----

Mapas

Mapas B.1	Número de miembros de los ACP en vigor, 2010, notificados y no notificados, por países	58
Mapas B.2	Exportaciones intrarregionales y extrarregionales de mercancías de las regiones de la OMC, 1990-2009	69

C Causas y efectos de los ACP: ¿se trata sólo de preferencias?

Gráficos

Gráfico C.1	Diagrama de la estructura del comercio según los ACP	100
Gráfico C.2	ACP entre el país base y el interlocutor 1: creación de comercio	101
Gráfico C.3	ACP entre el país base y el interlocutor 2: desviación del comercio	102
Gráfico C.4	Efectos de los ACP en los servicios	104

Cuadro

Cuadro C.1	Integración superficial e integración profunda	110
------------	--	-----

Recuadros

Recuadro C.1	Estudios de casos de ACP	98
--------------	--------------------------	----

Recuadro C.2	Efecto de creación de comercio y de desviación de comercio	101
Recuadro C.3	Efectos de los ACP en los servicios	103
Recuadro C.4	Enseñanzas derivadas de la experiencia de la UE con respecto a la liberalización de las normas de origen (NdO)	109
Recuadro C.5	Factores determinantes de la regionalización de las redes de producción	112

Apéndice – Gráficos

Apéndice – Gráfico C.1	Libre comercio y aranceles NMF	118
Apéndice – Gráfico C.2	Efectos de los ACP en el precio y la cantidad	118
Apéndice – Gráfico C.3	Efectos de la liberalización preferencial en el bienestar	119

Apéndice – Cuadro

Apéndice – Cuadro C.1	Constataciones empíricas sobre creación de comercio y desviación del comercio	120
-----------------------	---	-----

D Anatomía de los acuerdos comerciales preferenciales**Gráficos**

Gráfico D.1	Tendencias de los aranceles NMF en los países en desarrollo, por regiones	124
Gráfico D.2	Tendencia mundial de los aranceles NMF aplicados	125
Gráfico D.3	Reducciones preferenciales de tipos arancelarios superiores al 15 por ciento, 2007	125
Gráfico D.4	Márgenes preferenciales relativos, por regiones, 2000 et 2007	128
Gráfico D.5	Disposiciones OMC+ incluidas y ejecutorias, en un marco temporal	131
Gráfico D.6	Disposiciones OMC-X incluidas y ejecutorias, en un marco temporal	131
Gráfico D.7	Número de acuerdos que contienen disposiciones OMC+	132
Gráfico D.8	Número de acuerdos que contienen disposiciones OMC-X	132
Gráfico D.9	Número de disposiciones OMC+ y OMC-X	133
Gráfico D.10	Cobertura sectorial de los ACP, en comparación con los compromisos contraídos en virtud del AGCS y las ofertas del PDD	134
Gráfico D.11	Proporción de subsectores de servicios que son objeto de compromisos nuevos o mejorados en los ACP, en comparación con el AGCS (por Miembros)	135
Gráfico D.12	Compromisos AGCS+ en los ACP, por sectores, modos 1 y 3	137
Gráfico D.13	Proporción de ACP con disposiciones seleccionadas del capítulo sobre inversiones	139
Gráfico D.14	Total de disposiciones en el capítulo sobre inversiones, en un marco temporal	139
Gráfico D.15	Porcentaje de ACP, por disposiciones OTC	141
Gráfico D.16	Grado medio de integración de disposiciones OTC, por niveles de desarrollo	141
Gráfico D.17	Disposiciones sobre competencia en sectores específicos contenidas en los ACP	143
Gráfico D.18	Disciplinas de competencia de los ACP a lo largo del tiempo	144
Gráfico D.19	Porcentaje de piezas y componentes en el comercio intrarregional	147
Gráfico D.20	Corrientes de IED a 5 países de la ASEAN como porcentaje de la IED dirigida a los países en desarrollo, 1970-1992	148
Gráfico D.21	Proporción de las corrientes de IED de los EE.UU. a América Central destinada a Costa Rica, 1982-2008	150

Cuadros

Cuadro D.1	Proporción de líneas arancelarias y de comercio por márgenes de preferencia ajustados según los niveles de competencia, 2000 et 2007	127
Cuadro D.2	Esferas normativas OMC+ y OMC-X en los ACP	129
Cuadro D.3	Pautas de integración de los OTC en las distintas regions (porcentaje de ACP por disposición y por región)	142
Cuadro D.4	Exportaciones de 5 países de la ASEAN, 1967-1992	147
Cuadro D.5	Acuerdos de comercio preferencial de Costa Rica	149
Cuadro D.6	Comercio bilateral de Costa Rica con los Estados Unidos, 1995-2008	150
Cuadro D.7	Comercio bilateral de Costa Rica con China, 1995-2008	150

Recuadros

Recuadro D.1	Medición del valor de las preferencias	126
Recuadro D.2	Ejecutoriedad legal	129

Apéndice – Gráfico

Apéndice – Gráfico D.1	Variaciones del nivel de los compromisos ofrecidos en distintos ACP: Australia, Chile, República de Corea, Singapur y Estados Unidos	163
------------------------	--	-----

Apéndice – Cuadros

Apéndice – Cuadro D.1	Lista de ACP y resultados del trazado de HMS	157
Apéndice – Cuadro D.2	Código de los Miembros	160
Apéndice – Cuadro D.3	Lista de los acuerdos de servicios contenidos en la base de datos utilizada para este informe	161
Apéndice – Cuadro D.4	Efectos de la integración profunda en las redes de producción	162
Apéndice – Cuadro D.5	Efectos del comercio de piezas y componentes en la integración profunda	162

E El sistema multilateral de comercio y los ACP

Gráficos

Gráfico E.1	ACP en vigor en el momento de la solicitud de celebración de consultas, 1995-2010	176
Gráfico E.2	Procedimientos antidumping iniciados entre partes en un ACP	180

Cuadros

Cuadro E.1	Frecuencia de las solicitudes de celebración de consultas, por nivel de desarrollo y existencia de ACP en vigor entre las partes, 1995-2010	176
Cuadro E.2	Solicitudes de celebración de consultas, por años, y procedimientos subsiguientes, 1995-2010	177
Cuadro E.3	Acuerdos de la OMC citados en las solicitudes de celebración de consultas, 1995-2010	178
Cuadro E.4	Procedimientos antidumping iniciados, antes y después del establecimiento de un ACP	180

Recuadros

Recuadro E.1	Disposiciones sobre inversión contenidas en acuerdos internacionales: ¿existe la posibilidad de que se discrimine a terceros?	170
Recuadro E.2	Aumento de la compatibilidad de las normas de origen con el sistema multilateral de comercio	172
Recuadro E.3	Metodología	179

Appendice statistique

Apéndice – Cuadro 1	Exportaciones e importaciones de mercancías en el marco de acuerdos comerciales preferenciales plurilaterales, 2008	199
Apéndice – Cuadro 2.A	Exportaciones de mercancías de los países de la ASEAN, 1992-2009	201
Apéndice – Cuadro 2.B	Importaciones de mercancías de los países de la ASEAN, 1992-2009	203
Apéndice – Cuadro 3.A	Exportaciones de mercancías de los países de la CEI, 2000-2009	205
Apéndice – Cuadro 3.B	Importaciones de mercancías de los países de la CEI, 2000-2009	207
Apéndice – Cuadro 4.A	Exportaciones de mercancías de los países de la Unión Europea (15), 1990-2009	209
Apéndice – Cuadro 4.B	Importaciones de mercancías de los países de la Unión Europea (15), 1990-2009	211
Apéndice – Cuadro 5.A	Exportaciones de mercancías de los países del MERCOSUR, 1990-2009	213
Apéndice – Cuadro 5.B	Importaciones de mercancías de los países del MERCOSUR, 1990-2009	214
Apéndice – Cuadro 6.A	Exportaciones de mercancías de los países del TLCAN, 1990-2009	215
Apéndice – Cuadro 6.B	Importaciones de mercancías de los países del TLCAN, 1990-2009	216
Apéndice – Cuadro 7	Exportaciones mundiales de mercancías, por productos y regiones, 1990-2009	217
Apéndice – Cuadro 8	Comercio preferencial por importadores, márgenes preferenciales y tipos NMF	224
Apéndice – Cuadro 9	Comercio preferencial por importadores, derechos y márgenes preferenciales medios	225
Apéndice – Cuadro 10	Comercio preferencial por exportadores, 30 principales exportadores	226
Apéndice – Cuadro 11	Proporción del comercio preferencial y reducciones de derechos en el marco de regímenes preferenciales recíprocos, por importadores	227

Miembros de la OMC

(A finales de mayo de 2011)

Albania	Honduras	Sierra Leona
Alemania	Hong Kong, China	Singapur
Angola	Hungría	Sri Lanka
Antigua y Barbuda	India	Sudáfrica
Arabia Saudita, Reino de la	Indonesia	Suecia
Argentina	Irlanda	Suiza
Armenia	Islandia	Suriname
Australia	Islas Salomón	Swazilandia
Austria	Israel	Tailandia
Bahrein, Reino de	Italia	Taipei Chino
Bangladesh	Jamaica	Tanzanía
Barbados	Japón	Togo
Bélgica	Jordania	Tonga
Belice	Kenya	Trinidad y Tabago
Benin	Kuwait	Túnez
Bolivia, Estado Plurinacional de	Lesotho	Turquía
Botswana	Letonia	Ucrania
Brasil	Liechtenstein	Uganda
Brunei Darussalam	Lituania	Unión Europea
Bulgaria	Luxemburgo	Uruguay
Burkina Faso	Macao, China	Venezuela, República Bolivariana de
Burundi	Madagascar	Viet Nam
Cabo Verde	Malasia	Zambia
Camboya	Malawi	Zimbabwe
Camerún	Maldivas	
Canadá	Malí	
Chad	Malta	
Chile	Marruecos	
China	Mauricio	
Chipre	Mauritania	
Colombia	México	
Congo	Moldova	
Corea, República de	Mongolia	
Costa Rica	Mozambique	
Côte d'Ivoire	Myanmar	
Croacia	Namibia	
Cuba	Nepal	
Dinamarca	Nicaragua	
Djibouti	Níger	
Dominica	Nigeria	
Ecuador	Noruega	
Egipto	Nueva Zelandia	
El Salvador	Omán	
Emiratos Árabes Unidos	Países Bajos	
Eslovenia	Pakistán	
España	Panamá	
Estados Unidos de América	Papua Nueva Guinea	
Estonia	Paraguay	
Ex República Yugoslava de Macedonia (ERYM)	Perú	
Fiji	Polonia	
Filipinas	Portugal	
Finlandia	Qatar	
Francia	Reino Unido	
Gabón	República Centroafricana	
Gambia	República Checa	
Georgia	República Democrática del Congo	
Ghana	República Dominicana	
Granada	República Eslovaca	
Grecia	República Kirguisa	
Guatemala	Rumania	
Guinea	Rwanda	
Guinea-Bissau	Saint Kitts y Nevis	
Guyana	Santa Lucía	
Haití	San Vicente y las Granadinas	
	Senegal	

Informes sobre el Comercio Mundial de años anteriores

El comercio de recursos naturales

2010



El Informe sobre el Comercio Mundial 2010 se centra en el comercio de recursos naturales, como los combustibles y los productos forestales, mineros y pesqueros. En él se examinan las características del comercio de recursos naturales, las políticas por las que pueden optar los gobiernos y el papel de la cooperación internacional, en particular de la OMC, en la buena gestión del comercio en este sector.

Compromisos de política comercial y medidas de contingencia

2009



El Informe de 2009 examina las diversas medidas de contingencia previstas en los acuerdos comerciales y la función que éstas pueden desempeñar. Uno de los principales objetivos de este Informe es analizar si las disposiciones de la OMC establecen un equilibrio entre, por un lado, la flexibilidad que es necesario proporcionar a los gobiernos para afrontar situaciones económicas difíciles y, por otro, una definición adecuada de las disposiciones que limite la posibilidad de que sean utilizadas con fines proteccionistas.

El comercio en un mundo en proceso de globalización

2008



El Informe de 2008 nos recuerda lo que sabemos sobre los beneficios del comercio internacional y pone de relieve los retos que plantea un nivel mayor de integración. Examina la cuestión de la esencia de la globalización, los elementos que la impulsan, los beneficios que ofrece, los retos que plantea y el papel del comercio en este mundo cada vez más interdependiente.

Seis decenios de cooperación comercial multilateral: ¿Qué hemos aprendido?

2007



El 1º de enero de 2008 el sistema multilateral de comercio cumplió 60 años. El Informe sobre el Comercio Mundial 2007 celebra este acontecimiento con un examen en profundidad del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y su sucesora, la Organización Mundial del Comercio: sus orígenes, sus logros, los desafíos con que se ha enfrentado y lo que puede depararle el futuro.

Análisis de los vínculos entre las subvenciones, el comercio y la OMC

2006



El Informe sobre el Comercio Mundial 2006 se centra en la manera en que se definen las subvenciones, qué es lo que puede decir la teoría económica acerca de ellas, por qué los gobiernos las utilizan, cuáles son los principales sectores en que se aplican las subvenciones y la función del Acuerdo sobre la OMC en la regulación de las subvenciones en el contexto del comercio internacional. El Informe contiene asimismo breves comentarios analíticos sobre algunos temas comerciales de actualidad.

El comercio, las normas y la OMC

2005



El Informe sobre el Comercio Mundial 2005 trata de arrojar luz sobre las distintas funciones y consecuencias de las normas, concentrando la atención en los aspectos económicos de las normas en relación con el comercio internacional, el entorno institucional en el que tiene lugar el establecimiento de las normas y la evaluación de la conformidad, y el papel de los Acuerdos de la OMC en la conciliación de los usos legítimos de las normas con un sistema comercial abierto y no discriminatorio.

Coherencia

2004



El Informe sobre el Comercio Mundial 2004 se centra en el concepto de coherencia en el análisis de políticas interdependientes: la interacción entre comercio y política macroeconómica, la importancia de la infraestructura para el comercio y el desarrollo económico, las estructuras del mercado interno, el buen gobierno y las instituciones, y el papel de la cooperación internacional para promover la coherencia de las políticas.

Comercio y desarrollo

2003



El Informe sobre el Comercio Mundial 2003 se centra en el desarrollo. Al explicar el origen de esta cuestión y ofrecer un marco analítico para abordar la cuestión de la relación entre comercio y desarrollo, se pretende que el Informe contribuya a un debate más informado.

El Informe también existe
en francés e inglés.

Para encargarlo, se ruega dirigirse a:
Servicios de Publicaciones de la OMC
Organización Mundial del Comercio
154, rue de Lausanne
CH-1211 Ginebra 21
Tel.: +41 (0)22 739 53 08
Fax: +41 (0)22 739 54 58
Correo electrónico: publications@wto.org
Librería en línea de la OMC:
<http://onlinebookshop.wto.org>

ISBN 978-92-870-3766-4
Impreso en Suiza

Maquetación de la portada: triptik y Services Concept
Maquetación del Informe: Services Concept

© Organización Mundial del Comercio 2011

Autores de las imágenes (portada):
Portada foto superior izquierda – Brian Jackson – iStockphoto
Portada foto izquierda centro – Hande Guleryuz Yuce – iStockphoto
Portada foto inferior izquierda – geopaul – iStockphoto
Portada foto inferior centro – Christian Lagereek – iStockphoto
Portada foto inferior derecha – René Mansi – iStockphoto
Portada imagen superior derecha – Helen Swain

Informe sobre el Comercio Mundial

El creciente número de acuerdos comerciales preferenciales (ACP) es una característica destacada del comercio internacional. En el Informe sobre el Comercio Mundial 2011 se describen la evolución histórica de los ACP y el panorama actual de los acuerdos. Se examina por qué se establecen ACP, sus efectos económicos y el contenido de los acuerdos en sí. Por último, se aborda la interacción entre los ACP y el sistema multilateral de comercio.

La apertura comercial acumulada –a nivel multilateral, regional y unilateral– ha reducido el margen disponible para ofrecer aranceles preferenciales en virtud de ACP. Sólo una pequeña fracción del comercio mundial de mercancías es en consecuencia objeto de preferencias, y los aranceles preferenciales están perdiendo importancia en los ACP.

El informe pone de manifiesto que cada vez son más numerosos los ACP que van más allá de los aranceles preferenciales, y abarcan numerosos aspectos no arancelarios de carácter normativo.

Es posible que las redes mundiales de producción propicien la aparición de otros ACP “profundos” ya que para dichas redes la buena gobernanza en diversas esferas normativas es mucho más importante que la reducción adicional de unos aranceles ya bajos. Hay datos econométricos y estudios de casos que respaldan este vínculo entre las redes de producción y los ACP profundos.

El informe termina con un examen del desafío que plantean los ACP profundos al sistema multilateral de comercio y propone varias opciones encaminadas a aumentar la coherencia entre esos acuerdos y el sistema de comercio regulado por la OMC.

